

**UNIVERSIDAD CENTRAL DEL ECUADOR  
FACULTAD DE CIENCIAS AGRÍCOLAS  
Carrera de Ingeniería Agronómica**

**ANÁLISIS COMPARATIVO DE LOS BENEFICIOS MONETARIOS Y NO  
MONETARIOS DE PRODUCTORES BANANEROS VINCULADOS O NO  
AL COMERCIO JUSTO. MACHALA. EL ORO**

**TESIS DE GRADO PREVIA A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE  
INGENIERA AGRÓNOMA**

**ANA GABRIELA VELASTEGUÍ PÁEZ**

**QUITO – ECUADOR**

**2014**

## DEDICATORIA

*Dedico mi esfuerzo resumido en éstas páginas  
a quien ha sido el motor de mi vida y mi mayor inspiración  
a la persona por quien he tratado de dar lo mejor, y por  
quien no me cansaré de dar todo,  
al regalo más grande que Dios me dio  
mi hija Eliana J.*

*Eres*

*Lo que más quiero en este mundo eso eres,  
mi pensamiento más profundo también eres,  
tan solo dime lo que es  
que aquí me tienes.*

*Eres,*

*Cuando despierto lo primero eso eres,  
lo que a mi día le hace falta si no vienes,  
lo único precioso que en mi mente habita hoy.*

*Que más puedo decirte,  
tal vez puedo mentirte sin razón,  
pero lo que hoy siento,  
es que sin ti estoy muerto pues eres....  
...lo que más quiero en este mundo eso eres.*

*Eres,*

*el tiempo que comparto eso eres,  
lo que la gente promete cuando se quiere,  
mi salvación, mi esperanza y mi fe.*

*Soy,*

*el que por ti daría la vida ese soy.  
no te has imaginado,  
lo que por ti he esperado pues eres...  
....lo que yo amo en este mundo eso eres...*

*Café Tacuba*

## **AGRADECIMIENTOS**

A todas las personas e instituciones que hicieron posible la culminación de este trabajo, entre las que puedo mencionar:

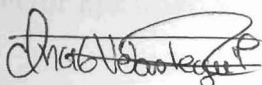
- ✓ A la Facultad de Ciencias Agrícolas y a sus docentes en especial a los que conformaron este tribunal por sus aportes generados.
- ✓ Al Sistema de Investigaciones sobre la Problemática Agraria del Ecuador SIPAE, a quienes aún siguen siendo parte activa del equipo de investigación y a quienes ya no los son, pero desde otros espacios siguen generando aportes, en especial a Alex Zapatta, Freddy Montenegro, a quienes formaron parte del equipo de agroindustria, en donde nació este proyecto de tesis, y en fin a todo el personal que conforma el SIPAE y las organizaciones aliadas, por contribuir en mi formación profesional, por tener como objetivo el formar jóvenes investigadores con pensamiento crítico ante la realidad del agro ecuatoriano, por abrir espacios de diálogo y reflexión y sobre todo por dejarme ser parte de estos procesos.
- ✓ A la Unión Regional de Organizaciones Campesinas del Litoral UROCAL y al Centro Agrícola de Machala, tanto a los directivos como a todos sus socios por abrir las puertas de sus organizaciones y permitirme conocer en gran medida el proceso productivo del cultivo de banano con énfasis en la cadena de comercialización.
- ✓ A mi familia por brindarme el apoyo en todos estos años, a mis padres, a mi hermana Paola y a su esposo por su apoyo constante, A mis amigas, más que amigas hermanas Sole y Nathy gracias por todo lo compartido, por estar siempre en las buenas y más aún en las malas.
- ✓ A mis amigos y amigas de la Facultad, por todo lo vivido en los años de carrera, en especial a la Jesitita por todo lo compartido, definitivamente una época que nunca lo olvidaremos!!!

## AUTORIZACIÓN DE LA AUTORÍA INTELECTUAL

Yo Ana Gabriela Velasteguí Páez, en calidad de autora del trabajo de tesis realizada sobre el **“ANÁLISIS COMPARATIVO DE LOS BENEFICIOS MONETARIOS Y NO MONETARIOS DE PRODUCTORES BANANEROS VINCULADOS O NO AL COMERCIO JUSTO. MACHALA. EL ORO”**, por la presente autorizo a la **UNIVERSIDAD CENTRAL DEL ECUADOR**, hacer uso de todos los contenidos que me pertenecen o de parte de los que contienen esta obra, con fines estrictamente académicos o de investigación.

Los derechos que como autor me corresponden, con excepción de la presente autorización, seguirán vigentes a mi favor de conformidad con lo establecido en los artículos 5, 6, 8; 19 y demás pertinentes de la ley de Propiedad Intelectual y su reglamento.

Quito, 13 de enero de 2014



Ana Gabriela Velasteguí Páez  
C. C. 172067572 -5  
anagabrielavp@yahoo.com

## Sistema de Investigación sobre la Problemática Agraria en el Ecuador

Edificio Facultad de Ciencias Agrícolas de la Universidad Central del Ecuador, 2do.  
Piso, Ofic. 414 - Ciudadela Universitaria Quito, Ecuador  
Telfax: (593-2)2555726/3214-157  
Correo Electrónico: sipae@andinanet.net /www.sipae.com

Enero 13, 2014  
Oficio No. 010-SIPAE

### AUTORIZACIÓN DE LA AUTORÍA INTELECTUAL

El Sistema de Investigación sobre la Problemática Agraria del Ecuador - SIPAE, institución en la cual la Señorita Ana Gabriela Velasteguí Páez desarrolló su tesis sobre el **"ANÁLISIS COMPARATIVO DE LOS BENEFICIOS MONETARIOS Y NO MONETARIOS DE PRODUCTORES BANANEROS VINCULADOS O NO AL COMERCIO JUSTO. MACHALA. EL ORO"**, por la presente autorizo a la **UNIVERSIDAD CENTRAL DEL ECUADOR**, hacer uso de todos los contenidos que me pertenecen o de parte de los que contienen esta obra, con fines estrictamente académicos o de investigación.

Atentamente,



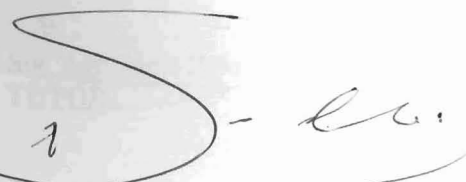
**Francisco Hidalgo M. Sc.**  
Director Ejecutivo SIPAE



## CERTIFICACIÓN

En calidad de tutor del trabajo de graduación cuyo título es: **“ANÁLISIS COMPARATIVO DE LOS BENEFICIOS MONETARIOS Y NO MONETARIOS DE PRODUCTORES BANANEROS VINCULADOS O NO AL COMERCIO JUSTO. MACHALA. EL ORO”**, presentado por la señorita **ANA GABRIELA VELASTEGUÍ PÁEZ**, certifico haber revisado y corregido por lo que apruebo el mismo.

Tumbaco, 13 de enero de 2014.

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Jorge Rovayo M. Sc.', is written over a horizontal line.

Ing. Agr. Jorge Rovayo M. Sc.

**TUTOR**

Tumbaco, 13 de enero de 2014

Ingeniero

Juan León Fuentes

**DIRECTOR DE CARRERA DE INGENIERÍA AGRONÓMICA**

Presente.

Señor Director:

Luego de las revisiones técnicas realizadas por mi persona del trabajo de graduación "**ANÁLISIS COMPARATIVO DE LOS BENEFICIOS MONETARIOS Y NO MONETARIOS DE PRODUCTORES BANANEROS VINCULADOS O NO AL COMERCIO JUSTO. MACHALA. EL ORO**", llevada a cabo por parte de la señorita egresada: **ANA GABRIELA VELASTEGUÍ PÁEZ**, de la Carrera de Ingeniería Agronómica, ha concluido de manera exitosa, consecuentemente la indicada estudiante podrá continuar con los trámites de graduación correspondientes de acuerdo a lo que estipula las normativas y disposiciones legales.

Por la atención que se digna dar a la presente, reitero mi agradecimiento.

Atentamente,



✍

Ing. Agr. Jorge Rovayo M. Sc.

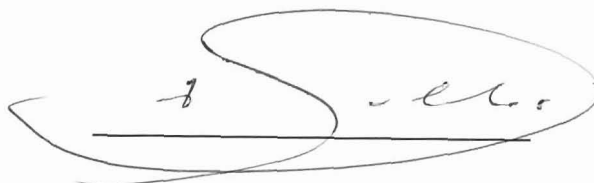
**TUTOR**

**“ANÁLISIS COMPARATIVO DE LOS BENEFICIOS MONETARIOS  
Y NO MONETARIOS DE PRODUCTORES BANANEROS  
VINCULADOS O NO AL COMERCIO JUSTO. MACHALA. EL ORO”**

**APROBADO POR:**

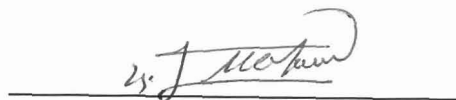
Ing. Agr. Jorge Rovayo, M. Sc.

**TUTOR**

A handwritten signature in dark ink, appearing to read 'J. Rovayo', is written over a horizontal line. The signature is enclosed within a large, loopy oval shape.

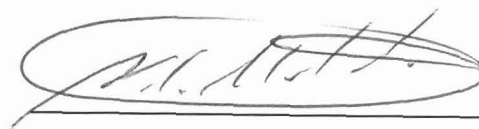
Ing. Agr. Juan León, M. Sc.

**PRESIDENTE DEL TRIBUNAL**

A handwritten signature in dark ink, appearing to read 'J. León', is written over a horizontal line. The signature is stylized and cursive.

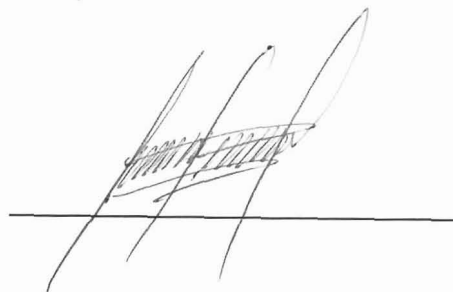
Ing. Agr. Nicola Mastrocola, M. Sc.

**PRIMER VOCAL**

A handwritten signature in dark ink, appearing to read 'N. Mastrocola', is written over a horizontal line. The signature is stylized and cursive.

Ing. Agr. Juan Pazmiño, M. Sc.

**SEGUNDO VOCAL**

A handwritten signature in dark ink, appearing to read 'J. Pazmiño', is written over a horizontal line. The signature is stylized and cursive.

2014



<b>CAPITULO</b>	<b>CONTENIDO</b>	<b>PÁGINAS</b>
<b>1.</b>	<b>INTRODUCCIÓN</b>	<b>1</b>
<b>1.1</b>	<b>Objetivos</b>	<b>4</b>
1.1.1	Objetivo general	4
1.1.2	Objetivos específicos	4
<b>1.2</b>	<b>Hipótesis</b>	<b>4</b>
<b>2.</b>	<b>REVISIÓN DE LITERATURA</b>	<b>6</b>
<b>2.1</b>	<b>Banano: Contexto nacional</b>	<b>6</b>
2.1.1	Historia	6
2.1.2	Ecuador: cuarto productor mundial de banano	7
2.1.3	Ecuador: Primer exportador mundial	8
2.1.4	Superficie bananera en el Ecuador	10
2.1.5	Importancia socio-económica del banano en el país	12
2.1.6	Principales mercados del banano ecuatoriano	14
2.1.7	Precio al productor	15
<b>2.2</b>	<b>Comercio justo</b>	<b>17</b>
2.2.1	Historia y desarrollo a nivel mundial	17
2.2.2	Definición de comercio justo	22
2.2.3	Principios básicos del comercio justo	24
2.2.4	Banano y comercio justo	27
2.2.5	Comercio justo en el Ecuador	29
<b>2.3</b>	<b>Análisis de cadenas de valor</b>	<b>33</b>
2.3.1	Conceptos	33
2.3.2	Generalidades del análisis de cadenas de valor	34
<b>3.</b>	<b>MATERIALES Y MÉTODOS</b>	<b>37</b>
<b>3.1</b>	<b>Metodología</b>	<b>37</b>
3.1.1	Selección de la organización en estudio y grupo de control	37
3.1.2	Variables y categorías del análisis	37
<b>3.2</b>	<b>Análisis estadístico</b>	<b>38</b>
3.2.1	Universo	38

<b>CAPITULO</b>	<b>PÁGINAS</b>
3.2.2 Muestra	38
<b>3.3 Procedimiento</b>	<b>39</b>
<b>3.4 Técnicas e Instrumentos</b>	<b>41</b>
3.4.1 Instrumentos cuantitativos	41
3.4.2 Instrumentos cualitativos	42
<b>4. RESULTADOS Y DISCUSIÓN</b>	<b>43</b>
<b>4.1 Zona de influencia de las organizaciones evaluadas</b>	<b>43</b>
4.1.1 UROCAL	43
4.1.2 CENTRO AGRÍCOLA DE MACHALA	45
<b>4.2 Caracterización social e histórica de las organizaciones evaluadas</b>	<b>46</b>
4.2.1 UROCAL	46
4.2.2 CENTRO AGRÍCOLA DE MACHALA	53
<b>4.3 Prácticas Agrícolas</b>	<b>54</b>
<b>Beneficios monetarios</b>	<b>71</b>
<b>4.4 Costos de producción</b>	<b>71</b>
4.4.1 Banano con Comercio Justo	71
4.4.2 Banano convencional	72
<b>4.5 Precio FOB de la caja de Banano</b>	<b>74</b>
4.5.1 Banano con Comercio Justo	74
4.5.2 Banano convencional	75
<b>4.6 Mapeo de actores</b>	<b>76</b>
4.6.1 Banano con Comercio Justo	78
4.6.2 Banano convencional	84
<b>4.7 Monto y destino de la prima Comercio Justo</b>	<b>88</b>
4.7.1 Monto económico por prima comercio justo de Nuevo Mundo año 2011	88
4.7.2 Distribución de la prima de Comercio Justo 2011	89
<b>Beneficios no monetarios</b>	<b>92</b>
<b>4.8 Beneficios sociales</b>	<b>92</b>

<b>CAPITULO</b>	<b>PÁGINAS</b>
4.8.1 Banano con comercio justo	92
4.8.2 Banano convencional	93
<b>4.9 Beneficios ambientales</b>	<b>94</b>
4.9.1 Banano con comercio justo	94
4.9.2 Banano convencional	95
<b>5.- CONCLUSIONES</b>	<b>97</b>
<b>6.- RECOMENDACIONES</b>	<b>104</b>
<b>7.- RESUMEN</b>	<b>105</b>
<b>8.- SUMMARY</b>	<b>109</b>
<b>8.- REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS</b>	<b>113</b>
<b>9.- ANEXOS</b>	<b>117</b>

## LISTA DE ANEXOS

<b>ANEXO</b>	<b>PÁG.</b>
1. Metodología Value Link simbología estandarizada para el mapeo de actores	117
2. Visita de tesis	118
3. Cuestionario utilizada para el “Análisis comparativo de los beneficios monetarios y no monetarios de productores bananeros vinculados o no al comercio justo”	122

## LISTA DE CUADROS

CUADRO	PÁG.
1. Los 10 principales países productores de banano y su peso con respecto a la producción mundial en el año 2010.	8
2. Monto en valor fob y peso en toneladas de las exportaciones ecuatorianas de la fruta de banana del tipo <i>cavendish-valery</i> en el periodo 2005-2011.	9
3. Principales países exportadores de la fruta de banano al año 2011.	10
4. Banano: superficie, producción y rendimiento a nivel provincial.	11
5. Distribución de productores y áreas de banano inscritas en el magap	12
6. Países de destino del banano ecuatoriano	15
7. Revisión histórica del comercio justo	21
8. Principios del comercio justo	24
9. Listado de productores y exportadores del comercio justo en el sector bananero en Ecuador	32
10. Variables e indicadores utilizados en este estudio	37
11. Socios de la asociación urocal en 2012.	47
12. Actividades de manejo del cultivo de banano	56
13. Insumos utilizados en el procesos productivo del banano	70
14. Costos de producción en una caja de banano con sello comercio justo	72
15. Costos de producción en una caja de banano convencional	73
16. Precio fob en banano con comercio justo	75
17. Precio fob de banano convencional	76
18. Monto recibido de la prima comercio justo en 2011	89
19. Destino de la prima de comercio justo en nuevo mundo	90
20. Componentes del destino de la prima de comercio justo	91
21. Resumen de beneficios monetarios y no monetarios de los productores vinculados o no al comercio justo	96

## LISTA DE GRÁFICOS

GRÁFICO	PÁG.
1. Principios del Comercio Justo	27
2. Concepto: Elementos genéricos de un mapa básico de cadena de valor lineal	35
3. Zona de Influencia de la UROCAL	43
4. Zona de influencia de Centro Agrícola de Machala	45
5. Momentos en la historia de la UROCAL	48
6. Mapeo general de actores de la cadena de valor del banano	77
7. Principales eslabones en la cadena de valor del banano	78
8. Mapeo de actores de la cadena de banano con comercio justo	80
9. Mapeo de actores de la cadena de banano convencional	86

## LISTA DE FOTOGRAFÍAS

<b>FOTOGRAFÍA</b>	<b>PÁG.</b>
1. Prácticas de instalación del cultivo de banano	57
2. Prácticas de deshije y selección en banano.	58
3. Prácticas de deshije y selección en banano.	59
4. Práctica de enfunde en banano .	60
5. Práctica de apuntalamiento.	61
6. Prácticas de calibración del racimo en campo para cosecha.	62
7. Cosecha del racimo	63
8. Calificación del racimo	64
9. Desmane del racimo.	65
10. Formación y lavado de clusters.	66
11. Tratamiento de los clusters	67
12. Colocación de los clusters en la primera fila.	68
13. Colocación de los clusters en la 2, 3 y4 fila	68
14. Aspirado de las cajas	69
15. Estibada de la fruta	69

# **ANÁLISIS COMPARATIVO DE LOS BENEFICIOS MONETARIOS Y NO MONETARIOS DE PRODUCTORES BANANEROS VINCULADOS O NO AL COMERCIO JUSTO. MACHALA. EL ORO**

## **RESUMEN**

En este estudio se realiza un análisis comparativo de los beneficios monetarios y no monetarios de productores bananeros vinculados o no al comercio justo, en la ciudad de Machala, tomando como sujetos de estudio a productores bananeros socios de la Unión Regional de Organizaciones Campesinas del Litoral UROCAL y como grupo de control a los productores bananeros socios del Centro Agrícola de Machala; dentro de los beneficios monetarios se analizan los costos de producción, el precio FOB (Free on board ó puesto en barco), el mapeo de actores de la cadena con una breve descripción de cada eslabón y las actividades que realizan en la cadena y, el monto y destino de la prima de comercio justo para los socios vinculados con el comercio justo, en tanto que en los beneficios no monetarios se analizan los beneficios sociales enfocados en el fortalecimiento organizativo, el apoyo en la salud y el apoyo en la educación que reciben tanto los socios como sus familias, así como también los beneficios ambientales enfocados en la agrobiodiversidad y el uso de productos amigables con el ambiente.

**PALABRAS CLAVES:** BANANO, SECTOR AGROINDUSTRIAL, COMERCIALIZACIÓN COOPERATIVA, ANÁLISIS MICROECONÓMICO, MACHALA, EL ORO.



# **COMPARATIVE ANALYSIS OF MONETARY AND NON-MONETARY BENEFITS OF BANANA PRODUCERS OR NOT LINKED TO TRADE FAIR. MACHALA. GOLD**

## **ABSTRACT**

In this study a comparative analysis of monetary and non-monetary benefits of banana farmers linked or not fair trade is made, in the city of Machala , on the subject of study in banana producing partners of the Regional Union of Campesino del Litoral UROCAL and as a control group to banana producing partners Machala Agricultural Center , within the monetary benefits costs of production are analyzed , the FOB ( Free on board boat or put ), the mapping chain actors with a brief description of each link and their activities in the chain and the amount and destination of the fair trade premium for fair trade related partners , while non-monetary benefits in the targeted social benefits are discussed in organizational strengthening , support for health and education support they receive both partners and their families , as well as the environmental benefits focused on agrobiodiversity and using environmentally friendly products

**KEYWORDS:** BANANAS, AGRO-INDUSTRIAL SECTOR, COMMERCIALIZATION COOPERATIVE, MICROECONOMIC ANALYSIS, MACHALA, EL ORO.

## 1. INTRODUCCIÓN

El banano es la fruta más cultivada a nivel mundial y el cuarto cultivo más consumido luego del trigo, el arroz y el maíz. Además es parte fundamental de la economía de pequeños países tales como Costa Rica, Ecuador, Filipinas, Colombia, Guatemala, Honduras y Panamá cuyos ingresos están basados en la agricultura y explotación de recursos naturales. (Rosero, 2001)

El sector bananero ecuatoriano ha sido fundamental para el desarrollo económico y social del Ecuador: desde la década de los cincuenta, la actividad bananera se ha convertido en una importante fuente generadora de divisas. Contribuye con el 24% al PIB agrícola. Las exportaciones de banano representan el 4% del PIB total. Constituyen el 26% de las exportaciones primarias, el 33% de las no petroleras el 66% de las tradicionales. Cerca del 12% de la población está involucrada directa e indirectamente con la actividad bananera. (SICA-MAGAP, 2004)

Según datos oficiales del Ministerio de Agricultura y Ganadería del Ecuador, tomado al año 2011, la superficie sembrada de banano a nivel nacional ascienden a 200.110 hectáreas, la superficie cosechada 191.973 hectáreas, una producción en fruta fresca de 7.427.776 toneladas métricas y el rendimiento a 38,69 Tm/ha (aproximadamente 2091 cajas/ha/año).

La distribución espacial de los productores es bastante heterogénea. En la provincia de El Oro se localiza el 46% del total de productores, los cuales son en su mayoría pequeños (poseen plantaciones de entre 1 y 40 has.). El 31% del total de productores se localiza en Guayas; de los cuales el 85% son pequeños. En Los Ríos se ubica otro 14%; es aquí donde se encuentra el mayor porcentaje de productores grandes y medianos (SICA-MAGAP, 2004).

Dada la oferta y demanda de esta fruta, el mercado de la industria bananera a nivel mundial se ha ido complejizado, añadiendo además que el banano tiene un manejo de monocultivo llevando cada vez a ser altamente dependientes de insumos agroquímicos contaminando el ecosistema en el cual se desarrolla así como a los productores que lo cultivan y a sus familias, esto ha conllevado a que a que los productores tengan que buscar alternativas para que este cultivo tenga un equilibrio social, ambiental y económico. (SIPAE, 2010)

En la lucha de estos inconvenientes causados en el mercado mundial del cultivo del banano y otros cultivos mal pagados a los productores, han surgido comercios alternativos con modelos de producción distintas que garanticen equilibrio entre el ambiente, el aspecto social y el económico como el caso del comercio justo. (SIPAE, 2010)

El comercio justo es una asociación comercial que se basa en el diálogo, en la transparencia y el respeto, y que busca una mayor equidad en el comercio internacional. Contribuye al desarrollo sostenible ofreciendo mejores condiciones comerciales y garantizando el cumplimiento de los derechos de productores y trabajadores marginalizados, especialmente en el Sur. Las organizaciones de comercio justo (respaldadas por los consumidores) se comprometen activamente a prestar su apoyo a los productores, a despertar la conciencia pública y a luchas por cambiar las normas y las prácticas habituales del comercio habitual. (Coordinadora Estatal de Comercio Justo, 2008)

Por estos motivos surge esta investigación, para realizar un análisis comparativo de los beneficios monetarios y no monetarios de productores bananeros vinculados o no al comercio justo; con estudios de caso realizados en 24 socios adscritos a la Unión Regional de Organizaciones Campesinas del Litoral UROCAL, con énfasis en su organización de primer grado Nuevo Mundo, contrastando los resultados con el grupo de control en 5 socios del Centro Agrícola de Machala.

De esta manera en la investigación se detallan los siguientes capítulos:

En el capítulo 1 (INTRODUCCIÓN): se sitúa la problemática objeto de la investigación y una mirada general, con esto se delimita el tema del análisis comparativo de los beneficios monetarios y no monetarios de productores bananeros vinculados o no al comercio justo.

El capítulo 2 (REVISIÓN DE LITERATURA): está dedicado al análisis de algunos de los conceptos y categorías que sirven como guía para la indagación y el estudio de la situación objeto del problema. Entre estos se analiza un contexto nacional sobre el sector bananero, se analiza la superficie sembrada en el país, la importancia socio-económica de esta fruta, los principales mercados, así como también conceptos de comercio justo, su historia a nivel mundial, sus principios, su desarrollo en el Ecuador, y finalmente se analiza conceptos de análisis de cadenas de valor.

El capítulo 3 (MATERIALES Y MÉTODOS): presenta la ubicación del estudio con sus características; se exhibe el procedimiento que se llevó a cabo para la realización de la investigación; los materiales, instrumentos e indicadores que fueron determinados en el estudio.

En el capítulo 4 (RESULTADOS): se discute el cumplimiento de los objetivos planteados, en una primera parte se analiza los beneficios monetarios reflejados en los costos de producción, precio FOB, mapeo de actores en la cadena de valor, y el destino de la prima de comercio justo, en tanto que en la segunda parte se aborda los beneficios no monetarios con temas sociales y ambientales.

Finalmente después de la información obtenida y con discusiones de trabajo se llegan a conclusiones y recomendaciones.

## **1.1 Objetivos**

### **1.1.1 Objetivo general**

- Realizar un análisis comparativo de los beneficios monetarios y no monetarios de productores bananeros vinculados o no al comercio justo

### **1.1.2 Objetivos específicos**

- Determinar los costos de producción del cultivo de banano, tanto para los productores bananeros que están vinculados al comercio justo como para los productores convencionales
- Determinar el precio FOB de la caja de banano de 18,5 kg para los productores que están vinculados al comercio justo, como para productores convencionales.
- Identificar los actores que participan en la cadena productiva del banano, tanto para los productores que están vinculados al comercio justo como para los productores convencionales.
- Analizar el destino de la prima de comercio justo en la organización de productores estudiada.
- Analizar los beneficios sociales y ambientales que tiene los socios de Nuevo Mundo y los socios del Centro Agrícola de Machala.

## **1.2 Hipótesis**

**Ho1:** El sello de comercio justo reduce los costos de producción para los socios de Nuevo Mundo filial de UROCAL produciendo mayores beneficios a sus productores

**Ho2:** El sello de comercio justo reduce los costos del precio FOB para los socios de Nuevo Mundo filial de UROCAL produciendo mayores beneficios a sus productores

**Ho3:** El sello de comercio justo reduce el número de actores que participan en la cadena de valor del banano de UROCAL, logrando que existe mayores beneficios para los productores socios

**Ho4:** El destino de la prima de comercio justo que reciben los socios de Nuevo Mundo filial de UROCAL garantiza mayores beneficios sociales, ambientales y económicos en comparación con los socios de su grupo de control que no tiene este sello.

**Ho5:** El sello de comercio justo garantiza además beneficios no monetarios que tienen relación con el ámbito social y ambiental como fortalecimiento organizativo y agrobiodiversidad en sus parcelas

## **2. REVISIÓN DE LITERATURA**

### **2.1 Banano: Contexto nacional**

#### **2.1.1 Historia**

El inicio del “boom” bananero en el Ecuador comienza entre los años 1944 y 1948. El historiador Rodolfo Pérez Pimentel narra que a consecuencia de un furioso huracán que azotó la costa del Caribe y destruyó las plantaciones de esta fruta en los países productores de Centro América, el señor Clemente Yerovi Indaburu (posteriormente Presidente de la República) vio la oportunidad para los agricultores del Litoral y tuvo el acierto de solicitar al gobierno del presidente en funciones, Galo Plaza Lasso, la concesión de un préstamo de 22 millones de sucres para el cultivo de la fruta.

Y fueron ambos, Yerovi Indaburu y Plaza Lasso quienes con esta visión promovieron activamente la expansión de los cultivos y el desarrollo de este nuevo rubro de exportación. Cuando el señor Plaza Lasso asume la presidencia del Ecuador, nuestro país exportaba 3.8 millones de racimos (en ese entonces, las cifras no estaban expresadas ni en cajas ni en toneladas métricas sino en racimos) y al concluir en 1952 su mandato, los embarques llegaron a los 16.7 millones, lo que representa un crecimiento del 421%, porcentaje que prácticamente no tiene comparación en ningún otro período de la expansión bananera del país. Esta expansión también se evidenció en las divisas que ingresaron al país por la venta de banano, de 66.2 millones de sucres creció a 320.7 millones.

Plaza Lasso logró que el Ecuador se convierta en el más importante exportador de banano en el mundo. “En mi gobierno hubo Planificación. Prueba de eso por ejemplo, el caso del banano. En 1948, Ecuador ocupaba el puesto 27. Para el año 1951 nos convertimos en el primer exportador del mundo”, dijo en alguna ocasión el “Patrón Galito”, apodo patentado por sus adversarios y que luego fue usado en forma humorística o cordial por sus amigos. Cada una de esas palabras hace eco hoy y resuena en los oídos del mundo. (AEBE, 2011)

### **2.1.2 Ecuador: cuarto productor mundial de banano**

El banano es el producto estrella del agro ecuatoriano. Desde los años cincuenta del siglo pasado es el producto de agroexportación más importante. En el año 2010, el ingreso de divisas por la fruta amarilla superó por primera vez los dos mil millones de dólares, doblando el valor de exportaciones en apenas seis años [1]. Solo las exportaciones petroleras y las remesas de los migrantes están más altas que el valor de las exportaciones bananeras (SIPAE, 2011).

Ahora bien, comparando el nivel de producción del Ecuador con los otros países bananeros, aunque este nivel ha aumentado significativamente en estos últimos años, se puede observar que en 2010, Ecuador apareció como el cuarto productor de la fruta amarilla, después de India, China y Filipinas. El cuadro N° 1 muestra los niveles de producción de los países productores de banana en el mundo durante el 2010.

---

<sup>1</sup>Según los datos del BCE, publicados en el periódico el Comercio del 2 de marzo de 2011 se cita que las exportaciones subieron de 1 023 millones de dólares en 2004 a 2 031 millones de dólares en el año 2010.



**Cuadro 1.** Los 10 principales países productores de banano y su peso con respecto a la producción mundial en el año 2010.

<b>País</b>	<b>Producción TM</b>	<b>Peso en porcentaje</b>
India	31 897 900	31.24%
China	9 848 895	9.64%
Filipinas	9 101 340	8.91%
<b>Ecuador</b>	<b>7 931 060</b>	<b>7.77%</b>
Brasil	6 978 310	6.83%
Indonesia	5 814 580	5.69%
República Unida de Tanzania	2 924 700	2.86%
Guatemala	2 621 500	2.57%
México	2 103 360	2.06%
Colombia	2 034 340	1.99%
Total los 10 países	81 257 995	79.57%
Los demás 119 países	20 858 834	20.43%
Total en el mundo	102 116 829	100.00%

**Fuente:** FAOSTAT consultado el 06 de Febrero de 2012

**Elaboración:** Autora

### **2.1.3 Ecuador: Primer exportador mundial**

Aunque cuarto país productor de la fruta amarilla, el Ecuador se destaca como el exportador más importante de banano a nivel mundial. A título de ejemplo, las exportaciones subieron de USD 1 303 millones en el año 2007, a USD 2 146 millones en el 2011 (SIPAE, 2011)

El cuadro N° 2 muestra los montos en dólares de las exportaciones de bananos ecuatorianos, de 2005 a 2011. Así, el monto en dólares de las exportaciones ecuatorianas de Bananas o Plátanos, frescos o secos al mundo presenta un crecimiento del 13.48% en el periodo 2005-2011 (PROECUADOR)

**Cuadro 2.** Monto en valor FOB y peso en toneladas de las exportaciones ecuatorianas de la fruta de banana correspondiente a la subpartida del tipo *Cavendish-valery* al mundo en el periodo 2005-2011.

Descripción	Exportaciones en valor FOB	Peso en toneladas TM
2005	1 040 608.65	4 653 878.26
2006	1 148 452.22	4 797 795.04
2007	1 250 943.44	5 057 072.54
2008	1 578 721.20	5 132 784.32
2009	1 919 468.84	5 473 092.64
2010	1 954 288.29	4 944 967.81
2011	1 954 360.84	4 998 624.91
Total 2005-2011	10 846 843.48	35 058 215.52

**Fuente:** Banco Central del Ecuador (BCE)

**Elaboración:** Autora

Comparando ahora los niveles de exportación, como se realizó en el cuadro 3, se puede afirmar que el Ecuador es el primer exportador mundial de banano, antes países como Colombia, Filipinas, Costa Rica o Guatemala

**Cuadro 3.** Principales países exportadores de la fruta de banano al año 2011.

Países	Exportación en TM
Ecuador	5 700 700
Colombia	1 972 230
Filipinas	1 743 890
Costa Rica	1 716 100
Guatemala	1 479 220

**Fuente:** FAOSTAT

**Elaboración:** Autora

#### **2.1.4 Superficie bananera en el Ecuador**

Según datos oficiales del Ministerio de Agricultura y Ganadería del Ecuador, tomado al año 2011, la superficie sembrada de banano a nivel nacional ascienden a **200.110** hectáreas, la superficie cosechada **191.973** hectáreas, una producción en fruta fresca de **7.427.776** toneladas métricas y el rendimiento a **38,69** Tm/ha (aproximadamente 2091 cajas/ha/año), tal como se presenta en el cuadro 4.

Ahora bien, en cuanto a la distribución de la producción de banano en el Ecuador, las tres principales provincias tanto en superficie como en producción y cosecha son Guayas, El Oro y Los Ríos, todas juntas llegan a representar el 79% de la superficie sembrada y el 80% de la superficie cosechada.

**Cuadro 4.**Banano: Superficie, producción y rendimiento a nivel provincial.

PROVINCIA	2011						
	Superficie sembrada	%	Superficie cosechada	%	Producción en fruta fresca	%	Rendimiento
	(Ha.)		(Ha.)		(Tm.)		(Tm./Ha.)
<b>Total Nacional</b>	<b>200.110</b>	<b>100</b>	<b>191.973</b>	<b>100</b>	<b>7.427.776</b>	<b>100</b>	<b>38,69</b>
Azuay	718	0,4%	610	0,3%	1.067	0,0%	1,75
Bolívar	3.764	1,9%	3.455	1,8%	18.288	0,2%	5,29
Cañar	7.988	4,0%	7.922	4,1%	393.309	5,3%	49,65
Chimborazo	194	0,1%	176	0,1%	1.405	0,0%	7,98
Cotopaxi	5.335	2,7%	4.974	2,6%	111.958	1,5%	22,51
<b>El Oro</b>	<b>55.163</b>	<b>27,6%</b>	<b>54.625</b>	<b>28,5%</b>	<b>2.443.673</b>	<b>32,9%</b>	<b>44,74</b>
Esmeraldas	3.129	1,6%	2.884	1,5%	18.203	0,2%	6,31
<b>Guayas</b>	<b>45.192</b>	<b>22,6%</b>	<b>43.602</b>	<b>22,7%</b>	<b>1.692.678</b>	<b>22,8%</b>	<b>38,82</b>
Loja	12.163	6,1%	11.013	5,7%	37.792	0,5%	3,43
<b>Los Ríos</b>	<b>57.857</b>	<b>28,9%</b>	<b>55.040</b>	<b>28,7%</b>	<b>2.670.049</b>	<b>35,9%</b>	<b>48,51</b>
Manabí	7.990	4,0%	7.104	3,7%	35.221	0,5%	4,96
Morona Santiago	181	0,1%	168	0,1%	940	0,0%	5,60
Napo	14	0,0%	14	0,0%	15	0,0%	1,01
Orellana	24	0,0%	24	0,0%	84	0,0%	3,57
Pichincha	0	0,0%	0	0,0%	57	0,0%	0,00
Pastaza	23	0,0%	17	0,0%	28	0,0%	1,64
Santa Elena	170	0,1%	155	0,1%	2.411	0,0%	15,55
Santo Domingo de los Tsáchilas	0	0,0%	0	0,0%	467	0,0%	0,00
Sucumbíos	52	0,0%	52	0,0%	104	0,0%	2,00
Tungurahua	0	0,0%	0	0,0%	21	0,0%	0,00
Zamora Chinchiipe	82	0,0%	71	0,0%	360	0,0%	5,06

**Fuente:** MAGAP 2011

**Elaboración:** Autora

A su vez, según la misma fuente, el rango de hectáreas por productor, a esa fecha, tal como lo presenta el cuadro 5, se observa por lo tanto, que la distribución de las áreas por rangos se encuentra concentrada en los extremos:

a) Un 2.76% del total de productores que inscribieron sus tierras controlan el 30,42% del área total inscrita, en extensiones que superan 100 hectáreas.

b) Mientras un 78.63% de los productores que a nivel nacional están inscritos controlan el 26% del total del área, en extensiones que no superan las 20 hectáreas.

**Cuadro 5.** Distribución de productores y áreas de banano inscritas en el MAGAP

DISTRIBUCIÓN		
RANGO	PRODUCTORES	Has.
0 < AREA > 5,00	44,16%	6,16%
5,01 < AREA < 10,00	20,42%	8,42%
10,01 < AREA < 20,00	14,05%	11,39%
20,01 < AREA < 50,00	13,25%	23,13%
50,01 > AREA < 100,00	5,36%	20,48%
> 100,01	2,76%	30,43%

**Fuente:** MAGAP 2011

**Elaboración:** Autora

Se debe mencionar que El Oro es la provincia que alberga a la producción pequeña entendida como aquella menor a 10 hectáreas las cuales están constituidas por gremios de pequeños productores bananeros.

### 2.1.5 Importancia socio-económica del banano en el país

De acuerdo a la Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador (AEBE) el país exportó durante el año 2011, 284 millones 590 mil 787 cajas, a un promedio mensual de 23,715,629 cajas y, de 5,472,837 cajas semanales, que representó un ingreso de aproximado de un \$2.146 millones de dólares por concepto de divisas y de alrededor de \$260 millones de dólares por concepto de

impuestos al Estado, constituyéndose en el primer producto de exportación del sector privado del país y uno de los principales contribuyentes al erario nacional.

A diciembre del 2011, el volumen exportado por nuestro país representa la tercera parte de la exportación mundial de banano, el 2.5% del PIB total y el 23% de las exportaciones privadas del país.

En término de creación de empleo también la actividad bananera tiene su importancia: se estima que además de los empleos creados directamente en las fincas bananeras, es todo un sector indirecto que aprovecha de la actividad bananera, con las empresas de cartón, de plástico, o la industria del transporte. Globalmente, se estima que todo el proceso de producción, comercialización y exportación emplea de manera directa o indirecta 12% de la población.

El sector bananero es de sumo interés en la creación de puestos de trabajo en zonas rurales costeñas. Clasificando según datos de la Unidad de Banano en el 2007, a los productores de acuerdo a la cantidad de superficie dedicada al banano que poseen, se tiene 6 tipos de productores:

- Tipo A.- productores trabajadores que tienen menos de 5 hectáreas (ha) con banano;
- Tipo B.- empresarios productores que tienen entre 5 y 10 ha con banano;
- Tipo C.- empresarios productores que tienen de 10 a 20 ha con banano;
- Tipo D.- empresarios productores que tienen de 20 a 50 ha con banano;
- Tipo E.- productores capitalistas que tienen de 50 a 200 ha con banano y
- Tipo F.- productores capitalistas exportadores que tienen más de 200 ha con banano.

La necesidad de mano de obra difiere según el tipo de productor, de modo que productores tipo A emplean entre 1,1 y 1,2 trabajadores por hectárea; productores tipo B emplean entre 0,9 y 1 t/ha; productores tipo C, entre 0,75 y 0,85 t/ha; productores tipo D, entre 0,7 y 0,75 t/ha; productores tipo E, entre 0,65 y 0,7 t/ha y productores tipo F emplean entre 0,55 y 0,6 trabajador por hectárea.

Por lo tanto se estima que en plantaciones de menos de 5 ha., existen entre 5474 y 6387 trabajadores; en plantaciones de 5 a 10 ha., entre 8884 y 9872 trabajadores; en plantaciones de 10 a 20 ha., entre 13327 y 15100; en plantaciones de 20 a 50 ha., entre 27090 y 29095; en plantaciones de 50 a 200 ha., entre 38684 y 41660 y en plantaciones de más de 200 ha, se estima que hay entre

16546 y 18050 trabajadores [2]. Estos datos indican que las plantaciones que más empleo generan son las de pequeña y mediana extensión, pues en total se calcula que en 70903 ha de banano que suman las plantaciones de 5 a 50 hectáreas, hay entre 54775 y 60454 trabajadores; y en un total de 89598 ha que suman las plantaciones de 50 ha en adelante, existen entre 55230 y 59710 trabajadores. (Cepeda, 2009)

En discusiones con la Unidad de Banano del MAGAP se expresó al SIPAE, al inicio del año 2011 que probablemente, habrá unas 240 000 a 250 000 hectáreas de banano en Ecuador, dato que permite estimar que existen unos 190 000 puestos de trabajos directos, sean familiares o asalariados, en el sector bananero. (SIPAE, 2011)

#### 2.1.6 Principales mercados del banano ecuatoriano

Los mercados para el Banano Ecuatoriano están diversificados. Los reportes de los embarques señalan, que por destino declarado a diciembre del 2011, el banano ecuatoriano ha sido enviado a los distintos mercados, representando casi 40 % hacia la Unión Europea, seguidos a Rusia y Estados Unidos con 22% y 18% respectivamente, tal como lo muestra el cuadro 6.

---

<sup>2</sup> Cepeda Darío, SIPAE, 2008. Fuente Unidad de Banano de 2007.

**Cuadro 6.** Países de destino del banano ecuatoriano

<b>DESTINO</b>	<b>VOLUMEN (cajas)</b>	<b>PARTICIPACIÓN %</b>
Unión Europea	113 267 725	39,81%
Rusia	64 296 515	22,59%
EE.UU	48 566 796	17,97%
Cono Sur	19 971 601	7,02%
Europa Este	21 513 035	7,56%
Medio Oriente	10 764 839	3,78%
Africa	1 591 519	0,56%
Asia	3 438 239	1,21%
Oceanía	1 180 518	0,41%

**Fuente:** AEBE. 2011

**Elaboración:** Autora

### **2.1.7 Precio al productor**

El precio del banano de exportación lo fija el Gobierno Ecuatoriano, generalmente consultando a las partes interesadas, el 7 de enero del 2011 se establece la mesa de negociación del plátano ecuatoriano (conformada por el Ministro de Agricultura, el Ministro de Industria y Productividad, representantes del sector productor y representantes del sector exportador), en donde este cuerpo se encarga de establecer el precio mínimo de sustentación <sup>3</sup> de la caja de banano de 18,14 Kg. Fijar el precio resulta una situación compleja, en la que si no existe un consenso el Estado lo decide.

El precio en el año 2011 fue de 5,50 dólares, es decir resulta ilegal comprar la caja por debajo de este precio, pero en la práctica no ocurre esto, pues el precio se vuelve un problema en la época en que la demanda internacional es baja, (abril- diciembre) porque los productores acusan a los

---

<sup>3</sup> El precio mínimo de sustentación es el equivalente al costo de producción promedio nacional, más una utilidad razonable de cada uno de los distintos tipos autorizados de cajas conteniendo banano de exportación.



exportadores de pagarles valores inferiores al precio mínimo de sustentación. No sucede lo mismo cuando la demanda es alta (enero-marzo), porque los productores reciben valores mucho más altos que el precio oficial.

Existe la Ley del Banano y la Unidad de banano que es la autoridad competente, que deberían regular este precio pero tienen poco control para productores y exportadores, muchos críticos del tema, como el ex ministro de Agricultura (2003-2004), Sergio Seminario indica que el sector necesita una reingeniería total y la unión entre productores y exportadores para afrontar los problemas de comercialización de la fruta.

En dicha Ley, se establece que tanto productores como exportadores deberán estar registrados en el MAGAP para comercializar su fruta, caso contrario estarán impedidos de venderla, así mismo obliga a los exportadores a cancelar el precio de la caja de la fruta a través del Sistema de Pagos Interbancarios (SPI) del Banco Central del Ecuador. Si los exportadores incumplen la norma serán sancionados con una multa equivalente al valor evadido.

Para Eduardo Ledesma, presidente de la Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador, *hay productores que no tienen una prosperidad adecuada y cuando los precios disminuyen en los mercados internacionales por razones estacionales no se pueden defender. En cambio, hay otros que tienen una buena productividad malas no les afecta.*

Según un estudio del Banco Central del Ecuador (BCE, 2001), el sector bananero presenta varios problemas: sobreproducción mundial; dependencias de las compañías comercializadoras nacionales y transnacionales para colocar la fruta en los principales mercados internacionales; ausencia de mecanismos para hacer cumplir la Ley de Banano, por lo que la fijación del precio oficial o precio mínimo de sustentación, es resultado de decisiones políticas del Ministro de Agricultura quien lo determina por dictamen. En la práctica, acordar el precio de la caja de la fruta plantea un conflicto de intereses entre productores y exportadores.

Debido al sin número de problemas que se presenta en el mercado del banano, se han presentado ciertas alternativas para su comercialización tal es el caso del comercio justo.

## **2.2 Comercio justo**

### **2.2.1 Historia y desarrollo a nivel mundial**

Según varios autores, los primeros antecedentes del movimiento por un Comercio Justo (COMERCIO JUSTO), los podemos encontrar en los movimientos cooperativos de finales del siglo XIX. Las opiniones de los pioneros del COMERCIO JUSTO coinciden en que estos tipos de relaciones comerciales solidarias empezaron concretamente hace 65 años en Estados Unidos en donde el movimiento “Then Thousand Villages”<sup>4</sup>, empezó a importar bordados desde Puerto Rico, en donde en los años cuarenta empezó a tejer relaciones comerciales con varias comunidades de los países del Sur y con grupos profundamente discriminados.

La apertura de la primera tienda “oficial” de COMERCIO JUSTO es de 1958, también en los Estados Unidos, en Europa, a finales de los cincuenta, Comité de Oxford para el alivio del hambre Oxfam<sup>5</sup> empezó a importar artesanías producidas por refugiados chinos en Hong Kong.

La fecha histórica más significativa en el desarrollo de este movimiento internacional es el año 1964, cuando se celebró en Ginebra el inicio de los trabajos de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo UNCTAD<sup>6</sup>, entidad intergubernamental de la Organización de las Naciones Unidas- ONU, al interior de la cual los llamados países no alineados defendieron una visión de desarrollo alternativa, que iba más allá de la ayuda internacional.

En aquel entonces un considerable número de países firmaron la “Declaración Conjunta del los 77 países”, creando el G-77, la mayor organización de países en vías de desarrollo en el marco de las Naciones Unidas. El propósito de esta organización es “proporcionar los medios necesarios para que los países del Sur puedan articular y promover sus intereses económicos colectivos y mejorar

---

<sup>4</sup> Ten Thousand Villages es un programa sin fines de lucro del Comité Central Menonita (MCC), el organismo de socorro y desarrollo de Menonitas y Hermanos en Cristo en América del Norte, tiene sus raíces en el trabajo iniciado por Edna Ruth Byler en 1946 además es la organización de Comercio Justo más antigua y más grande de América del Norte.

<sup>5</sup> Oxfam es una confederación internacional de 17 organizaciones en red conjuntamente en más de 90 países, como parte de un movimiento global para el cambio, para construir un futuro libre de la injusticia de la pobreza.

<sup>6</sup> Promueve la integración de los países en desarrollo en la economía mundial con el fin de promover su desarrollo

sus capacidades de negociación conjunta en todas las principales cuestiones económicas internacionales dentro del sistema de las Naciones Unidas, y promover la cooperación Sur-Sur para el desarrollo”<sup>7</sup>.

Poco a poco iba perfilándose la necesidad de construir un “Nuevo Orden Económico Internacional”, para revertir el proceso de empobrecimiento que los países menos adelantados seguían sufriendo a causa de la dependencia económica, tecnológica, financiera y cultural del Norte, así como la disminución de los precios de las materias primas que exportan, con relación a los productos manufacturados que importan.

El Programa Integrado de materias primas fue una de las primeras apuestas para la concretización de un posible nuevo orden. El programa proponía una serie de acuerdos internacionales sobre diez bienes (café, cacao, té, azúcar, fibras duras, yute, algodón, caucho, cobre y estaño), con “un margen negociado de precios que pueda ser revisado regularmente de tal manera que los precios mínimos se mantengan en niveles que tengan una apropiada relación a la inflación mundial, y reservas, combinados con otras medidas, para defender el margen negociado de precios” (Hulugalle, 1977). Sin embargo, los acuerdos específicos no siempre tuvieron éxito, y la idea de un nuevo orden fracasó rápidamente por la oposición de los países desarrollados y la poca cooperación Sur- Sur, con África y América Latina por un lado y Asia por el otro.

A partir de este momento histórico, redes de ciudadanos, asociaciones u Organizaciones No Gubernamentales ONGs, sobre todo en Europa y Estados Unidos, hicieron propio el lema de la UNCTA, empezando a importar productos artesanales directamente de los productores del Sur, sin pasar por intermediarios.

En este momento, los años sesenta, surgieron las primeras Alternativa Trade Organizations ATO con importaciones de artesanías y madera, en 1964 Oxfam dio vida a la primera organización de COMERCIO JUSTO, tres años después esto se replicó en los Países Bajos, en 1969, se abrieron las primeras tiendas de comercio justo en Bélgica y Holanda, un año después en el Reino Unido, y en 1973 desde Guatemala, hizo su aparición el primer café de COMERCIO JUSTO. Estas iniciales actividades comerciales eran bastante irregulares; las asociaciones y las redes de voluntarios y cooperantes aprovechaban cada tipo de encuentro solidario para promover los productos del Sur,

---

<sup>7</sup> Página web: [www.g77.org](http://www.g77.org)

sobre todo artesanías al principio, será después durante los años setenta, que las redes de COMERCIO JUSTO profundizarían la comercialización de materias primas procedentes del mercado agrícola. La relación comercial era completamente directa: desde el productor hasta el consumidor sin pasar por ningún intermediario.

Poco a poco las organizaciones del COMERCIO JUSTO empezaron a relacionarse con otro tipo de organizaciones sociales, profundamente comprometidas con un cambio económico y social en sus comunidades y países: romper la marginalidad de las comunidades más empobrecidas, a través del apoyo directo a sus proyectos productivos, se volvió el gran objeto.

En 1986 nació Equal Exchange<sup>8</sup> que fue la primera organización Estadounidense en llevar el sello TransFair USA, iniciativa nacional afiliada a Fair Trade Labelling Organization (Organización de etiquetado de Comercio Justo) FLO que comercializaba café y banano provenientes de Nicaragua.

A partir de la segunda mitad de los años ochenta, nacieron y se consolidaron organizaciones que trabajaban casi exclusivamente y profesionalmente en COMERCIO JUSTO así como plataformas continentales. En 1987 nace European Fair Trade Association (Asociación Europea de Comercio Justo) EFTA y en 1989 International Federation for Alternative Trade (Asociación Internacional de Comercio Alternativo) IFAT, actualmente World Fair Trade Organization (Organización Mundial de Comercio Justo) WFTO, red que acoge a las organizaciones y asociaciones del Norte y a los productores del Sur en un solo espacio de diálogo y cooperación. Estos años fueron fundamentales también para América Latina porque las experiencias de las organizaciones de productores se expanden a todo el continente.

A finales de los ochenta se creó el primer sello de garantía de COMERCIO JUSTO: se trataba de la etiqueta Max Havelaar. El nombre proviene del título de un libro publicado en 1960 en el cual el autor denunciaba las injusticias en el comercio del café entre Indonesia y los Países Bajos. Todo empezó gracias al trabajo del cura holandés Frans Var der Hoff y de Nico Roozen, de la Agencia Holandesa Ecuménica de Desarrollo “Solidaridad” con la unión de Comunidades indígenas de la Región de Istmo en México, hoy en día una de las organizaciones de productores de café de COMERCIO JUSTO más conocida en el mundo. La creación y difusión de las iniciativas de sello

---

<sup>8</sup> Es una fundación sin fines de lucro que fue fundada para desafiar el modelo de comercio actual, que favorece a las grandes plantaciones, agronegocios y las corporaciones multinacionales, el apoyo a los pequeños agricultores, y conectar a los consumidores y productores a través de la información, la educación y el intercambio de productos en el mercado.

marcarán el comienzo de un nuevo ciclo: las organizaciones del Norte empiezan a prestar más atención a la calidad de los productos, así como a nuevas estrategias de marketing para seguir ganando cuotas de mercado entre los actores convencionales, como los grandes supermercados.

La entrada en las grandes distribuciones, así como el apostar por el “producto justo” que compite con los otros productos más que por una relación productiva y comercial enteramente justa que busca ser una alternativa al sistema global, será una de las nuevas (y contradictorias) estrategias del movimiento. Con la profundización del neoliberalismo a nivel mundial, cambiará entonces también el enfoque del COMERCIO JUSTO

En 1992 nace otra importante iniciativa de sello, TransFair Alemania, que dará vida con EFTA a TransFair Internacional. Entre 1989 y 1997 se desarrollaron muchas iniciativas de sello nacionales, partiendo justamente de la iniciativa de Max Havelaar y TransFair. En 1994 surgió NEWS, la red de las Tiendas del Mundo Europeas (Network of European Worldshops) y también nació North American Alternative Trade Organization NAATO, que un año después tomó el nombre de Fair Trade Federation. En 1997, unificando las experiencias de Max Havelaar, TransFair y otras certificaciones nacionales que ya se habían creado, nace FLO Fair Trade Labelling Organization<sup>9</sup>. FLO está actualmente integrada por 24 miembros:

- a) Tres redes de productores: la Coordinadora Latinoamericana y del Caribe de Comercio Justo CLAC, representa alrededor del 75% de los miembros FLO; el Africa FairTrade Network AFN y en Network of Asian Producers NAP
- b) 19 iniciativas de sello que cubren un total de 23 países (europeos y norteamericanos)
- c) Dos organizaciones de marketing (uno en República Checa y otra en Sudáfrica) y, dos miembros asociados (Comercio Justo México y FairTrade Label South Africa)

Las artesanías y productos alimenticios bajo el sello además de venderse en las tiendas y organizaciones de COMERCIO JUSTO empiezan a ganar terreno en establecimiento del comercio tradicional. Desde 1998 FLO, IFAT, NEWS y EFTA empezaron una estrecha colaboración que dio lugar al grupo FINE (siglas formadas por las iniciales de las cuatro organizaciones) este sistema obliga a FLO a lanzar en 2002 el nuevo sello FairTrade, formalizando mayormente sus reglas y sus estándares para que nuevos actores puedan entrar en el circuito del COMERCIO JUSTO; de esta

---

<sup>9</sup> Certificación de comercio justo, surgió con el sello Max Havelaar en 1988.

manera tenemos que el primer producto certificado fue el café, y con los años la certificación se aplicó a muchos otros productos: en 2001 té, en 2002 cacao y en 2004 banano, mangos, piñas, uvas. (Coscione, 2011), El cuadro 7, recoge todos los momentos históricos antes mencionados del comercio justo, desde sus inicios en el año 1945 hasta su actualidad año 2005.

**Cuadro 7.** Revisión histórica del Comercio Justo

<b>AÑO</b>	<b>ACTIVIDAD</b>
1945	Ten Thousand Villages de Estados Unidos, empieza a comprar tejidos de Puerto Rico
Década de los 50	Oxfam del Gobierno del Reino Unido, empieza a vender en sus tiendas artesanías elaboradas por refugiados chinos
1958	Abre primera tienda formal de comercio justo en Estados Unidos
1964	Oxfam crea su propia compañía comercial Oxfam Trading
1967	Se funda la importadora holoandesa Fair Trade Organisatie
1969	Abre la primera “tienda del tercer mundo” en los Países Bajos
Décadas de los 60 y 70	Se crean organizaciones de comercio justo en países del Sur como en Kenia, Indonesia y Perú
1973	Fair Trade Organisatie importa a los Países Bajos el primer café de comercio justo producido por pequeños agricultores de Guatemala. A sí empieza el comercio con alimentación además que las artesanías
Década de los 80	Una ONG religiosa holandesa idea el primer sello de comercio justo
1987	Se constituye EFTA, la Asociación Europea de Comercio Justo, formada por 11 importadoras.
1988	Se lanza al mercado el sello Max Havelaar en los Países Bajos, en un año el café alcanza una cuota de mercado de casi el 3%. Aparecen otras iniciativas de certificación en Alemania (Transfair), en Reino Unido (Fairtrade Foundation), en los Estados Unidos, etc-
1989	Se constituye IFAT, hoy conocida como la Asociación Internacional de Comercio Justo, que agrupa a 300 organizaciones de comercio justo de 70 países de todo el mundo.
Década de los 90	Se crean asociaciones nacionales de Comercio Justo en Bangladesh (1994), Nepal (1995), Filipinas (1998) y muchos otros países-

1994	Se crea NEWS, la Red Europea de Tiendas del Mundo, se crea JFFair Trade Federation (FTF) en Washington, DC.
1997	Se crea Fairtrade Labelling Organization International
1998	FLO, IFAT, NEWS, EFTA forman una red informal llamada FINE
1999, 2001, 2003 y 2005	El movimiento de Comercio Justo envía a las reuniones ministeriales de la OMC celebradas en Seattle, Cancún y Hong Kong
2001	FINE acuerda una definición conjunta de Comercio Justo
2004	IFAT lanza públicamente su sello de acreditación
2005	Empiezan a funcionar el sistema de gestión de calidad, con el objeto de armonizar y mejorar las normas, las definiciones y los procedimientos actuales del comercio justo.

**Fuente:** (Coordinadora de Comercio Justo, 2006)

**Elaboración:** Autora

Como se puede observar en este rápido recorrido a través del tiempo, los últimos años se caracterizaron por un proceso de institucionalidad del movimiento de Comercio Justo, teniendo una lucha constante entre defender los principios de esta alternativa de comercio que fomenta equidad entre productores y consumidores y, la amenaza constante del capitalismo y las leyes del mercado.

### **2.2.2 Definición de comercio justo**

Para identificar al comercio justo se utilizan varios términos: comercio con justicia, solidario, alternativo, equitativo responsable. Mucho depende también de las traducciones en los diversos idiomas del mundo. Con los años se han dado y siguen dándose varias definiciones del mismo.

- El Centro Internacional de Agricultura Tropical CIAT, lo define “el termino Justo y Equitativo se refiere al beneficio ecuánime entre productores, consumidores e intermediarios, mediante tratos comerciales más humanos y de mutua confianza. Alternativo se refiere a una vía alterna de comercialización que tiene que tiene actualmente el pequeño productor al no poseer los medios para integrarse al comercio tradicional; en tanto que Solidarios, porque trata de ayudar al que ha sido marginado por décadas de los beneficios que él mismo ayuda a formar.2000

- Pierre W Johnson<sup>10</sup> define al comercio justo como “un conjunto de prácticas socioeconómicas que representan alternativas al comercio internacional convencional, cuyas reglas son globalmente injustas para los países del Sur, y en particular para los productores rurales”. (Johnson, 2001).
- Las organizaciones del grupo FINE 1998 lo define: el comercio justo es una asociación comercial que se basa en el diálogo, en la transparencia y el respeto, y que busca una mayor equidad en el comercio internacional. Contribuye al desarrollo sostenible ofreciendo mejores condiciones comerciales y garantizando el cumplimiento de los derechos de productores y trabajadores marginalizados, especialmente en el Sur. Las organizaciones de Comercio Justo (respaldadas por los consumidores) se comprometen activamente a prestar su apoyo a los productores, a despertar la conciencia pública y a luchar por cambiar las normas y las prácticas habituales del comercio habitual.
- Según la Coordinadora Estatal de Comercio Justo en España: El comercio justo también llamado comercio alternativo, es un comercio internacional formado por organizaciones del Sur y del Norte, con el doble objeto de mejorar el acceso al mercado de los productores más desfavorecidos y cambiar las injustas reglas del comercio internacional; la novedad del comercio justo es que las organizaciones del Norte no se limitan a transferir recursos para crear infraestructuras, capacitar o prefinanciar a los grupos productores, sino que participan activamente en la comercialización mediante la importación, distribución o venta directa al público. Además, realizan una importante labor de denuncia y concienciación; es la única red comercial en la que los intermediarios (importadoras, distribuidoras o tiendas) están dispuestas a reducir sus márgenes para que le queden un mayor beneficio al productor.2002

---

<sup>10</sup> Experto capacitador en ciencias sociales, economía ecológica y desarrollo sustentable, Pierre Johnson tiene 18 años de experiencia de apoyo al desarrollo de organizaciones de comercio justo y de economía solidaria en Francia, América latina y África. Ha trabajado en México, Guatemala (para el PNUD), Brasil (aconsejando algunas de la cooperativas más importantes del país), África del Norte y al Sur del Sahara, y también en Tailandia (por la mayor ONG del país)



### 2.2.3 Principios básicos del comercio justo

La Word Fair Trade Organization WFTO y Fair Trade Organization FLO tiene una carta de principios del Comercio Justo, redactada en enero del 2009 que resume los principios básicos del comercio justo:

- a) Acceso al mercado para los productores marginados.
- b) Relaciones comerciales sostenibles y equitativas.
- c) Creación de capacidades y empoderamiento.
- d) Sensibilización creciente de los consumidores y promoción.
- e) Comercio Justo como contrato social (Word Fair Trade Organization, 2009)

**Cuadro 8.** Principios del Comercio Justo

PRINCIPIO	DETALLE
<b>1.- Creación de oportunidades para productores en desventaja económica</b>	La reducción de la pobreza a través del comercio es parte esencial de los objetivos de la organización. La organización apoya a los pequeños productores marginados, tengan negocios familiares independientes o estén organizados en asociaciones o cooperativas. Les apoya en el camino de salida de la pobreza y de la vulnerabilidad, hacia la autosuficiencia económica y empoderamiento.
<b>2.- Transparencia y rendición de cuentas</b>	La organización es transparente en su gerencia y en las relaciones comerciales. Trata de manera responsable a las partes interesadas y respeta la sensibilidad y la confidencialidad de la información comercial entregada. La organización crea las oportunas maneras de participación para involucrar a sus miembros, a los trabajadores y a los productores en los procesos de toma de decisiones. Los canales de comunicación son buenos y abiertos en todos los niveles de la cadena productiva.

<p><b>3.- Relaciones comerciales</b></p>	<p>La organización comercia teniendo en cuenta el bienestar social, económico y ambiental de los pequeños productores marginados y no para maximizar las ganancias a costa de estos. Cumple a tiempo y de manera responsable y profesional sus compromisos. Los proveedores respetan sus contratos y entregan los productos a tiempo, con la calidad y las especificaciones deseadas.</p> <p>Los compradores de Comercio Justo, reconociendo las dificultades financieras que los productores y proveedores enfrentan, garantizan el pago de los pedidos al recibir la documentación necesaria y, si es solicitado, se procederá a un pre-financiamiento de por lo menos el 50%, sin interés.</p> <p>Cuando los pedidos se cancelan por razones ajenas a los productores o proveedores, una compensación adecuada está garantizada por el trabajo ya realizado.</p> <p>La organización mantiene relaciones a largo plazo basadas en la solidaridad, la confianza y el respeto mutuo que contribuyan a la promoción y el crecimiento del Comercio Justo, además la organización trabaja en cooperación con las demás organizaciones de Comercio Justo en el país y evita competencias desleales.</p>
<p><b>4.- Pago de un precio justo</b></p>	<p>Un precio justo es aquel que ha sido mutuamente acordado por todos, a través del diálogo y la participación, que proporciona una remuneración justa a los productores y también puede ser sostenido en el mercado. Pagar un precio justo significa fijar una remuneración socialmente aceptable en el contexto local, considerada justa por los propios productores y que tenga en cuenta el principio de igual remuneración por igual trabajo entre hombres y mujeres.</p>
<p><b>5.- Trabajo infantil y trabajo forzoso</b></p>	<p>La organización se adhiere a la convención de la ONU sobre los Derechos del niño, y la legislación nacional/local sobre el empleo de niños. La organización asegura que no hay trabajo forzoso en su mano de obra y/o miembros. La organización garantiza que en el proceso productivo no existió trabajo infantil forzoso.</p>

<b>6.- No discriminación, equidad de género y la libertad de asociación</b>	La organización no discrimina en la contratación, remuneración, acceso a formación, promoción, terminación o jubilación por motivos de raza, casta nacionalidad, religión, discapacidad, género, orientación sexual, afiliación sindical, afiliación política, VIH/ Sida o edad. Promueve la equidad en todo aspecto.
<b>7.- Condiciones laborales</b>	La organización proporciona un entorno de trabajo seguro y saludable para los empleados y/o miembros, cumple, como mínimo las leyes nacionales y locales y los convenios de la OIT sobre salud y seguridad. Las horas de trabajo y condiciones de los empleados y/o miembros cumplirán con las condiciones establecidas a nivel nacional y local. Ellas buscan constantemente crear conciencia sobre cuestiones de salud y seguridad, mejorar la salud y las prácticas de seguridad en los grupos de productores.
<b>8.- Creación de capacidades</b>	La organización busca incrementar los impactos positivos sobre el desarrollo de los pequeños productores a través del Comercio Justo, desarrolla las habilidades de sus propios trabajadores o miembros. Las organizaciones que trabajan directamente con los pequeños productores
<b>9.- Promoción del Comercio Justo</b>	La organización crea conciencia sobre el objetivo del Comercio Justo y sus prácticas, así como también y la necesidad de una mayor justicia en el comercio mundial, siempre se utiliza publicidad honesta y técnicas de marketing.
<b>10.- Medioambiente</b>	Las organizaciones que venden productos de COMERCIO JUSTO maximizan el uso de materias primas provenientes de fuentes manipuladas de manera sostenible, utilizan tecnologías de energías renovables que estén en equilibrio con el ambiente, tratan de minimizar el impacto de sus residuos sobre sus ecosistemas. Los compradores de productos de COMERCIO JUSTO priorizan la compra de productos hechos a partir de materias primas que se produzcan en sistemas sostenibles.

**Fuente:** (World Fair Trade Organization , 2010)

**Elaboración:** Autora



Gráfico 1. Principios del Comercio Justo

#### 2.2.4 Banano y comercio justo

Actualmente, los bananos de Comercio Justo representan el 2% de todos los bananos comercializados en el mundo. (Fair Trade Foundation, 2010) Los primeros llegaron a Europa desde Ghana; fue la organización Max Havelaar, de Holanda, la que en 1996 empezó a importar este producto y, en pocos meses, resultó un profundo éxito. En 1998, las ventas europeas de banano de COMERCIO JUSTO casi alcanzaron las 15 000 toneladas anuales. Solo en Suiza, donde a finales de los 90 los bananos de COMERCIO JUSTO alcanzaron el 14% del mercado nacional, suponían 7 221 toneladas. Un mes después de su llegada a los Países Bajos, los bananos de COMERCIO JUSTO ya cubrían el 10% del mercado interno; así mismo en el mercado austriaco representan el 20% y actualmente el 55% en el mercado Suizo. (Raynolds, 2000)

En los Estados Unidos, TransFair empezó a importar bananos, así como otras frutas frescas, solo a partir del año 2004, pero sus importaciones están en constantes aumento. Según Banana Link el mercado alemán del banano de COMERCIO JUSTO también está viviendo un buen crecimiento (BANANALINK, 2012).

A pesar del fuerte crecimiento de las ventas, las características del producto y las condiciones de trabajo en los países productores abrieron las puertas a un camino complicado y al mismo tiempo desafiante y criticado: **la certificación de las grandes plantaciones**, FLO decidió contemplar esta posibilidad por distintas razones, las más obvias guardar relación con el apoyo a los trabajadores de las plantaciones para mejorar sus condiciones de vida, las menos visibles tiene que ver con el dominio en el mercado de las tres grandes trasnacionales. Chiquita, Dole y Del Monte están incursionando en los nichos de los bananos certificados (como Rainforest Alliance u Orgánico) y ésta competencia va a tener efectos negativos en el posicionamiento del mercado de COMERCIO JUSTO.

FLO ha ido desvirtuando la política originaria de apoyo exclusivo a los pequeños productores, y ha tenido que plantearse nuevos criterios para el caso de las plantaciones de banano que se resumen de la siguiente manera: (Coscione, 2011)

- Se debe formar un órgano mixto que incluya a trabajadores y a miembros del equipo gerente para decidir sobre el uso de la Prima.
- No se debe utilizar la Prima para cubrir gastos operativos sino para mejorar las condiciones de vida y de trabajo.
- El trabajo forzado y el trabajo infantil por debajo de los 15 años está prohibido, el trabajo de niños mayores de 15 años no debe interferir en su educación.
- Los trabajadores tienen derecho a unirse a un sindicato independiente.
- Los salarios deben estar basados en la ley local y nacional.
- Deben establecerse medidas de salud y seguridad para evitar accidentes de trabajo.

En base a estas decisiones, como todo movimiento que aboga por cambios sociales, económicos y políticos profundos el COMERCIO JUSTO, no está libre de cuestionamientos internos sobre las estrategias de actuación, así como sobre los valores e ideales de fondo.

En la práctica, y para los expertos en el tema, en el Comercio Justo se han formado dos corrientes principales al interior del movimiento, una más originaria y militante, con una base ideológica más marcada y sólida, y otra más pragmática y orientada sobre todo a las relaciones comerciales.

Las principales divergencias entre estos dos grupos, es que la orientada más a las relaciones comerciales apoya a una estrategia cuantitativa, en el sentido del aumento de la producción y de las ventas de los productores para mejorar las condiciones de los pequeños productores a través de mejores ingresos, considera fundamentalmente el *lobby* en las altas esferas abogando por una reforma del sistema de la OMC ( basándose fuertemente en el capitalismo) y las relaciones Norte - Sur; mientras que el grupo más militante no olvida dedicarse a los aspectos más cualitativos y a las luchas políticas para los cambios económicos y sociales tanto en el Sur como en el Norte y apuesta más firmemente por la soberanía alimentaria: “que los campesinos decidan qué producir y los consumidores qué comer” considerando de igual relevancia las relaciones Norte- Norte y, Sur – Sur. (Vivas, 2006)

#### **2.2.5 Comercio justo en el Ecuador**

El nacimiento de prácticas comerciales alternativas surge por la necesidad de ayuda y solidaridad de grupos religiosos, especialmente católicos, a las comunidades pobres, en las cuales se ve que una forma de ayuda a la mejora de sus prácticas culturales, por incrementos en la productividad, es el intercambio técnico y comercial. Por lo que las ganancias obtenidas por la comercialización son divididas en dos; una parte va al productor y otra es usada para el desarrollo de proyectos sociales o ambientales en las comunidades; asimismo, los productores participan en la decisión del destino de las ganancias. (GIZ, 2003)

Las iniciativas comerciales, que garantizan a los pequeños agricultores y manufacturas de un pago justo por su trabajo, han tenido una historia que se remonta a más de treinta años en el país. En este tiempo se han modificado prácticas y estrategias, en la actualidad se puede decir que el objetivo del Comercio Justo, y otras de otras formas de comercio alternativo en el país, es transformar las relaciones económicas y productivas basada en el cambio de actitud de los sectores populares y de sus asesores y aliados, en el sentido de ser protagonistas y apoderados en la gestión, a la vez que se les dé la fuerza para enfrentar los males estructurales que causan injusticia, desesperanza y violencia ([www.camari.org](http://www.camari.org)).

El Comercio Justo permite estabilizar los precios que reciben los productores, a la vez que se establecen relaciones de largo plazo que estimulan la confianza y seguridad en la planificación de sus inversiones a mediano plazo y hasta en largo plazo. Esto ha facilitado y promovido el desarrollo organizativo. En la actualidad aproximadamente 300.000 personas son beneficiadas de las iniciativas Comercio Justo en el país y la cantidad de experiencias acumuladas por las principales organizaciones es elevada. Es importante recalcar que a pesar de poseer un mercado local pequeño y problemas en las redes de comercialización, las organizaciones del país han podido construir centros de acopio, almacenamiento y el desarrollo de programas sociales en sus comunidades.

El producto estrella de Comercio Justo en el 2002 fue el cacao. Se exportaron 18.000 toneladas, que representaron el 70% del total de ventas realizadas bajo Comercio Justo. Los montos que moviliza este tipo de comercio, tanto en unidades físicas como en ventas totales, no son exactos debido a la dificultad de dividir lo concerniente a comercio convencional y a Comercio Justo. (Barros, 2004)

Bajo la normativa de "Fair Trade o Comercio Justo" el Ecuador se desarrollan aproximadamente 55 organizaciones de pequeños productores, espacio que ha comercializado 559 millones de dólares en cinco años (2007 – 2011). Beneficiando a productores pequeños, cooperativas, artesanos y pequeñas y medianas empresas a lo largo y ancho del país. Una tasa superior a los 100 millones anuales y que pasó en las exportaciones de 62,1 millones en 2007 a 168,6 millones de dólares en 2011, un incremento de 171,4% en cuatro años. El Viceministerio de Comercio e Integración, informó que los principales productos ecuatorianos exportados con sello "Comercio Justo" en este período fueron: Cacao, pasta de cacao, banano, café y panela, entre otros, los cuales se dirigen a diez mercados: Estados Unidos, Alemania, Bélgica, Holanda, Italia, Japón, México, España, Colombia y Reino Unido. (ANECACAO, 2011)

Además existe en el país la Coordinadora Ecuatoriana de Comercio Justo CECOMERCIO JUSTO bajo la Unión Nacional de Asociaciones de pequeños productores agropecuarios certificados en Comercio Justo que son una instancia de representación de organizaciones de pequeños productores democráticamente organizados, dirigida al fortalecimiento y desarrollo de las organizaciones de base, que facilita asistencia a nuestros miembros, promocionamos nuestros productos, valores e incidimos en instancias sociales, políticas y económicas, dentro del marco de Comercio Justo.

En el cuadro 9 se observa el listado entre productores y exportadores en el sector bananero del Ecuador, suman 13 organizaciones en donde consta UROCAL que es sujeto de este estudio.



**Cuadro 9. Listado de productores y exportadores del comercio justo en el sector bananero en Ecuador**

<b>Entidad</b>	<b>Tipo</b>
Aso de Productores/as Artesanales y Organicos Tierra Nueva	Productor
Asociación de Pequeños Productores Bananeros "El Guabo"	Productor
Asociacion de Productores Organicos Agro Verde	Productor
Asociación Productores Agroartesanales Orgánicos y Limpios	Productor
Asociación Regional de Pequeños Productores Bananeros Cerro	Productor
<b>Corp. de prod. agroec. y frutas tropic.</b> San Miguel de Brasil	Productor
Corporación de Agricultores Organicos Senda Verde	Productor
Sociedad Agrícola Prieto	Productor
UROCAL	Exportador
Agrorganica	Exportador
Fruta Rica S.A.	Exportador
Asociación de Pequeños Productores Bananeros "El Guabo"	Exportador
Cimexpriba	Exportador

**Fuente:** Flo-cert, consultado en enero de 2012.

**Elaboración:** Autora

## **2.3 Análisis de cadenas de valor**

Una vez que se ha revisado ciertos conceptos sobre banano y comercio justo, es necesario también, entender conceptos de análisis de cadenas de valor, para en lo posterior construir un análisis comparativo de los beneficios monetarios y no monetarios de productores bananeros vinculados o no al comercio justo.

Existen varias metodologías para realizar un análisis de cadenas de valor, todas ellas llevan a los mismos resultados, sin embargo por facilidad didáctica, para el presente estudio se ha considerado la metodología utilizada por el manual de Value Links elaborado por la GIZ.

### **2.3.1 Conceptos**

Si bien el enfoque de cadenas de valor es relativamente nuevo en Latinoamérica, Desde hace décadas es usado para orientar el trabajo en otros países, principalmente europeos. Este enfoque, desarrollado en Europa en los años setentas, ha permitido mejorar la competitividad de varios productos de primer orden. (Heyden, y otros, 2006) Existen varias definiciones entre las que citamos las siguientes:

- Una cadena de valor puede ser definida como todo el conjunto de actividades que son requeridas para llevar un producto o servicio desde su concepción, a través de las diferentes fases de la producción (incluyendo una combinación de transformación física y los insumos de varios servicios de productores), entrega a los consumidores finales y desecho después de ser utilizado. (Meijer, 2006)
- Una cadena de valor es un sistema de mercado, el valor es la expresión de la producción de una sociedad, el cual dependerá de la creatividad y nivel emprendedor de sus miembros, así la cadena de valor será una expresión de la articulación de los actores de la producción de acuerdo a la tecnología que permita generar y apropiar el valor. En este sentido una cadena de valor es un mapa estratégico para la articulación productiva. (Instituto de Investigación del Desarrollo Económico y Tecnológico IIDEYTE, 2002)

- Una cadena de valor agrupa todas las actividades que realizan diferentes actores (personas y organizaciones) para la producción, desde la provisión de insumos específicos, y para llevar el producto desde el área de cultivo hasta la mano del consumidor. Estos actores pueden ser proveedores de insumos, productores, procesadores, comercializadores e intermediarios. (Gottret, 2009)
- Una cadena de valor constituye un sistema económico organizado en torno a un producto comercial específico. La coordinación de las actividades comerciales en una cadena de valor es necesaria para brindar al consumidor final la calidad y cantidad correcta del producto. Las empresas deben colaborar para ser exitosas. (GIZ, 2000)

### 2.3.2 Generalidades del análisis de cadenas de valor

El análisis de las cadenas de valor comprende una serie de diferentes métodos, agrupados en tres puntos básicos: i) Mapeo de la cadena de valor, ii) Cuantificación y descripción detallada de las cadenas de valor, y iii) Análisis económico de cadenas de valor.

El método más importante y el núcleo de cualquier análisis es el mapeo de la cadena de valor. A partir de un mapeo de una cadena de valor elaborado, puede que sean necesarios otros análisis adicionales, en función de las necesidades de información.

**El mapeo de la cadena de valor** significa trazar una representación visual del sistema de la cadena de valor. Los mapas identifican las operaciones comerciales (funciones), los operadores y sus vínculos, así como los prestadores de servicios de apoyo, dentro de la cadena de valor. Los mapas de la cadena son el núcleo de cualquier análisis de cadena de valor y, por lo tanto, son indispensables.

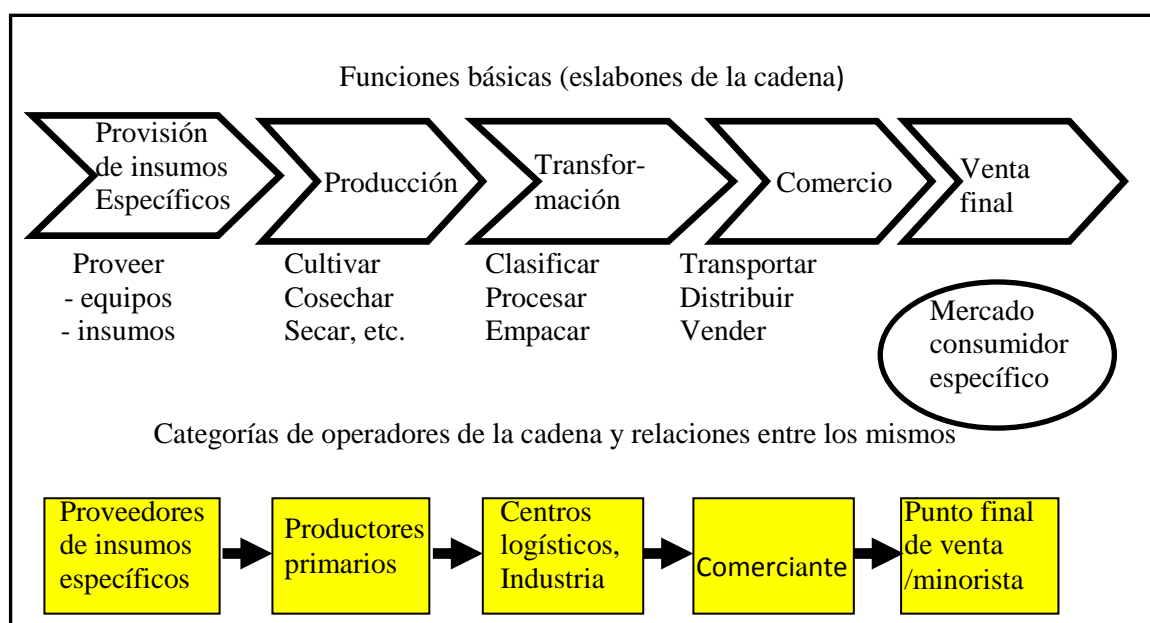
El trazado de un mapeo de la cadena es un “arte” más que una metodología rigurosa. No obstante, deben observarse algunas reglas. La metodología *ValueLinks* aplica una serie de símbolos de mapeo. Los mismos están explicados en el Anexo1 (“Símbolos de Mapeo de *ValueLinks*”). Lo más importante es mantener los mapas enfocados en el propósito y que sean fácilmente entendibles. Todo mapeo de cadena debería caber en una página. Por ello, un mapeo a pequeña escala de un sub-sector completo sólo puede mostrar una somera visión general. Para obtener una resolución más detallada, el analista debe escoger y ampliar una parte del primer mapa. Se mapea dicha parte con mayor detalle y se presenta por separado, en una segunda página.

El mapeo siempre comienza por el trazado de un mapa básico que provea una visión de conjunto de toda la cadena de valor. Este mapa debería presentar los principales eslabones (segmentos) de la cadena, visualizando

- La secuencia de funciones de producción y comercialización llevadas a cabo (flechas blancas con texto)
- Los operadores de la cadena de valor que asumen estas funciones (en recuadros amarillos)
- Los vínculos comerciales verticales entre los operadores (flechas)

Estos tres elementos representan el nivel *micro* de la cadena, en el cual se genera realmente el valor agregado. Los prestadores de servicios y los actores que apoyan la cadena a nivel meso también pueden ser incorporados al mapeo de la cadena.

El siguiente gráfico los elementos genéricos de un mapa básico de la cadena según el Manual *ValueLink*.



**Gráfico 2. Concepto: Elementos genéricos de un mapa básico de cadena de valor lineal**

**La cuantificación y descripción detallada de la cadena de valor** incluye anexar al mapeo básico, p. ejemplo número de actores, volumen de producción o participación en el mercado de segmentos específicos de la cadena. De acuerdo con el interés específico, el análisis concreto de la cadena “se focaliza” sobre aspectos específicos, por ejemplo características de actores específicos, servicios, o condiciones políticas, institucionales y del marco legal que posibiliten u obstaculicen el desarrollo de la cadena.

En esta sección se analiza detalladamente los actores con un análisis descriptivo que puede ser elaborado más detalladamente especificando áreas particulares del mapeo básico, creando mapeos “temáticos”. Por ejemplo: un mapeo temático de cadena podrá mostrar a los prestadores de servicios de apoyo, o podrá centrarse en categorías de prestadores de servicios operacionales y su interacción con los operadores de la línea principal.

**El análisis económico de las cadenas de valor** es la evaluación del desempeño de la cadena referida a la eficiencia económica. Esto incluye determinar el valor agregado a lo largo de los eslabones de la cadena de valor, el costo de producción y, en la medida de lo posible, el ingreso de los operadores. Los costos de transacción son un aspecto más e incluyen los costos para hacer negocios, recabar información e implementar contratos. El desempeño económico de una cadena de valor puede ser sometido a “benchmark”, es decir, que el valor de parámetros importantes puede ser comparado con aquellos de las cadenas rivales en otros países o industrias similares.

Los análisis económicos incluyen la evaluación de:

- Valor agregado total generado por la cadena y proporción en los diferentes eslabones
- Los costos de producción y comercialización en cada fase de la cadena y la estructura de costos a lo largo de los eslabones de la cadena
- El desempeño de los operadores (utilización de capacidad productiva, productividad, rentabilidad)

Para este estudio se utilizó los costos de producción en la fase del productor por el tiempo de la investigación.

### 3. MATERIALES Y MÉTODOS

#### 3.1 Metodología

##### 3.1.1 Selección de la organización en estudio y grupo de control

En la parte sur de la región costa se encuentra la asociación UROCAL con incidencia en tres provincias: Guayas con los cantones Balao y Naranjal; Azuay con el cantón Ponce Enríquez y en El Oro con los cantones Santa Ana, Pasaje y el Guabo.

##### 3.1.2 Variables y categorías del análisis

**Cuadro 10. Variables e indicadores utilizados en este estudio**

VARIABLE	INDICADOR	SIGNIFICADO
Costo de Producción	Valor/ caja de 18.5 kg al productor	Permite identificar el capital invertido por caja exportada.
Costo precio FOB	Valor/ caja de 18.5 kg en barco	Permite identificar el capital invertido por caja hasta la puesta en el barco.
Actores en la cadena	Mapeo de actores	Permite identificar los actores que intervienen en todo el proceso.
Destino del premio FLO	Distribución del monto recibido en el año 2011	Permite identificar el monto económico recibido por el sello comercio justo y luego analizar su distribución.
Beneficios sociales y ambientales	Fortalecimiento organizativo, apoyo en la salud, apoyo en la educación, agrobiodiversidad y el uso de productos amigables con el ambiente.	Capacidad que tiene las organizaciones sociales para tomar sus propias secciones y tener espacio para generar propuestas para su desarrollo; manejo equilibrado del medio en que se desarrolla el cultivo en lo social y ambiental

## 3.2 Análisis estadístico

### 3.2.1 Universo

El teoría, el grupo meta del estudio son los productores que conforman las asociaciones adscritas a la UROCAL.

Sin embargo, por las dificultades que representa relacionarse con la totalidad de las asociaciones (11 asociaciones de pequeños productores) pertenecientes a la UROCAL y a todos sus productores, se decidió que el universo del estudio será la asociación ACPAO Nuevo Mundo, por estar formada por productores que su principal fuente de ingreso es el banano con sello Comercio Justo, la mismas que presentan gran representatividad por estar conformada por un gran número de asociados, resultando un número total de 120 productores, pero se han elegido a los 53 socios productores de banano que entregan la fruta fresca a la organización que constituyen el universo de la presente investigación.

### 3.2.2 Muestra

La fórmula que se usó para determinar el tamaño de la muestra es la siguiente:

$$n = \frac{N}{1 + N * (e)^2}$$

En donde:

**n** = tamaño de la muestra

**N** = Tamaño del universo

**e** = Error muestral

Por la homogenización del área de estudio, los talleres previos de preparación y el acompañamiento que se recibirá por parte de la propia gente de la organización “Nuevo Mundo” ubicados en la provincia en estudio, hacen que el error que se pueda tener se minimice y por el corto tiempo que se tiene para el estudio el error utilizado será del 15%.

Aplicando la fórmula tenemos una muestra de **24** productores que serán sometidos a las herramientas antes mencionadas en la organización “Nuevo Mundo”.

Para realizar el análisis comparativo se tiene el testigo que son los productores convencionales que no están vinculados al comercio justo y se ha considerado un 20% del total de la muestra de productores con comercio justo resultando un total de **5** productores sin comercio justo que se les aplicara el cuestionario.

### **3.3 Procedimiento**

#### **3.1.3.1 Determinación de Costos de Producción**

Los costos de producción son la valoración monetaria de los gastos incurridos y aplicados en la obtención de un bien. Incluye el costo de los materiales, mano de obra y los gastos indirectos de fabricación cargados a los trabajos en su proceso.

La determinación de los costos de producción persiguen los siguientes fines:

- Medir el rendimiento de los factores de producción, como la mano de obra, el capital, la administración y la tierra.
- Identificar los principales renglones de costo y buscar soluciones para disminuirlos, mediante la compra de insumos más económicos que no sean perjudiciales para el ambiente y evaluar el impacto de la nueva tecnología sobre el costo de producción

Dentro de los costos de producción se calcula los siguientes rubros:

**Consumos intermedios:** Es el valor anual por hectárea de todos los bienes y servicios consumidos totalmente en el proceso de producción (semillas, fertilizantes, servicio de tractorada, etc). No es parte de estos la mano de obra ni familiar ni asalariada.

**Depreciación (D)** Es el costo por desgaste anual de todos los equipos, instalaciones, herramientas, cultivos, utilizados en el proceso productivo. Se calcula de manera lineal dividiendo el costo para la vida útil.



**Pago a terceros** Es la sumatoria de los pagos realizados al pago de impuestos, renta de tierra, transporte de productos y todos los demás actores que participan en el proceso productivo excepto la mano de obra familiar y contratada.

**Mano de obra contratada:** Es aquella mano de obra que se contrata por jornales diarios o mensuales.

Con la determinación de los costos de producción de los dos tipos de productores sujeto de este estudio, se trata de hacer un análisis comparativo para mirar la diferencia de ganancias que tienen los productores que siguen determinado modelo de producción.

### **3.1.3.2 Determinación del precio FOB**

El precio FOB del inglés “Free On Board”, puesto a bordo es el valor de mercado de las exportaciones de mercancías y otros bienes, en las aduanas fronterizas de un país incluidos todos los costos de transporte de los bienes, los derechos de exportación y el costo de colocar los bienes en el medio de transporte utilizado, a menos que este último costo corra a cargo del transportista. (ECOFINANZAS)

Para el cálculo del precio FOB, en esta investigación, se lo realizó en base a los datos que las organizaciones analizadas facilitaron, considerando básicamente los costos de exportación, los costos de transportes, costos de administración y costos de producción.

### **3.1.3.3 Elaboración del Mapeo de actores**

Para la representación de los actores y los procesos que se presentan en las cadenas de valor que manejar los dos tipos de organizaciones analizadas se han siguiendo las generalidades del análisis de cadenas de valor del manual de Valuelink, para este fin se utilizó como herramienta de investigación una entrevista dirigida a personas claves de las organizaciones estudiadas, en dicha herramienta se utilizó un mapeo previamente establecido basado en el estudio realizado por Dario Cepeda en el año 2010, es decir se hizo una actualización de la cadena propuesta por este autor.

### **3.1.3.4 Determinación de los beneficios no monetarios**

Los beneficios no monetarios asumimos que, son beneficios que se desprenden de un determinado manejo productivo del cultivo, en este estudio se quiere analizar los beneficios no económicos que tiene una organización de productores bananeros cuya producción es destinada a una forma alternativa de comercio como es el comercio justo, analizar si, a más de recibir un monto económico adicional llamada “prima o premio” por una cantidad de banano exportado bajo este sello se canaliza este dinero a factores ambientales y sociales.

Además analizar si en el modelo productivo que desarrollan las organizaciones de productores en este estudio, trae consigo ciertos beneficios o externalidades que pueden estar aportando a la conservación del ambiente, al desarrollo social y al cuidado de la salud.

### **3.4 Técnicas e Instrumentos**

Durante el desarrollo de este estudio se utilizaron técnicas e instrumentos para recabar información tanto cuantitativa como cualitativa.

#### **3.4.1 Instrumentos cuantitativos**

Para obtener la información cuantitativa, en este estudio se contó con una encuesta amplia con el fin de obtener datos económicos de los costos de producción y analizar el modelo de producción que mantenían las dos organizaciones que fueron analizadas, esta herramienta contempló secciones que se enumeran a continuación:

1. Sección introductoria
2. Identificación del productor
3. Composición del hogar, mano de obra y otras fuentes de ingreso
4. Tenencia de tierra
5. Inventario de tierras, uso de suelo, ingresos agrícolas
6. Características de la finca de banano
7. Inventario de instalaciones y equipos
8. Fertilización, control de malezas, plagas y enfermedades
9. Cosecha y empaque de banano

Estas encuestas en lo posterior fueron ingresadas en matrices construidas en Excel para su correcto análisis e interpretación, como se observa en el capítulo de resultados.

### **3.4.2 Instrumentos cualitativos**

Para el análisis descriptivo, sobre todo para entender la lógica de las organizaciones analizadas en este estudio, para comprender su historia en el tiempo, para comprender el destino del premio proveniente del comercio justo y los beneficios no monetarios que trae o no, el estar bajo un modelo de comercio distinto al convencional o a un tipo de manejo de producción con visión agroecológica, se manejaron dos herramientas:

1. Entrevistas: con personas claves, como los dirigentes de las organizaciones, los técnicos encargados de la producción, comercialización y certificaciones voluntarias.
2. Grupos focales: con los usuarios para tener la percepción de estos actores principales frente a su modelo de producción o comercialización.

Estos instrumentos cualitativos fueron ingresados en matrices Word y posteriormente se realizó un adecuado análisis descriptivo del contenido.

## 4. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

### 4.1 Zona de influencia de las organizaciones evaluadas

#### 4.1.1 UROCAL

Las zonas de influencia de la UROCAL, están ubicadas en la zona sur del Guayas, la zona costanera del Azuay, y la zona norte de la provincia de El Oro, actualmente son 11 asociaciones adscritas, las mismas que se encuentran ubicadas en los diferentes cantones; pero la base central de la UROCAL se encuentra en la ciudad de Machala.

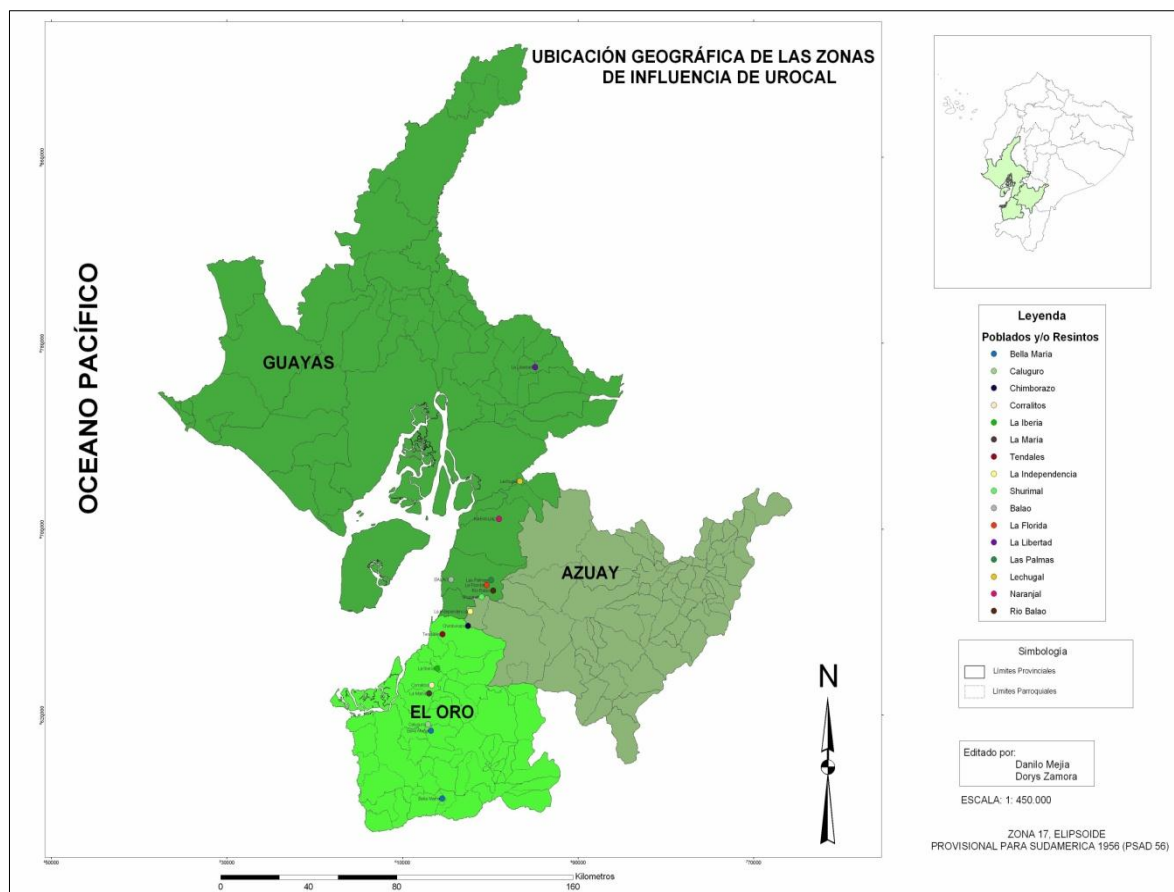
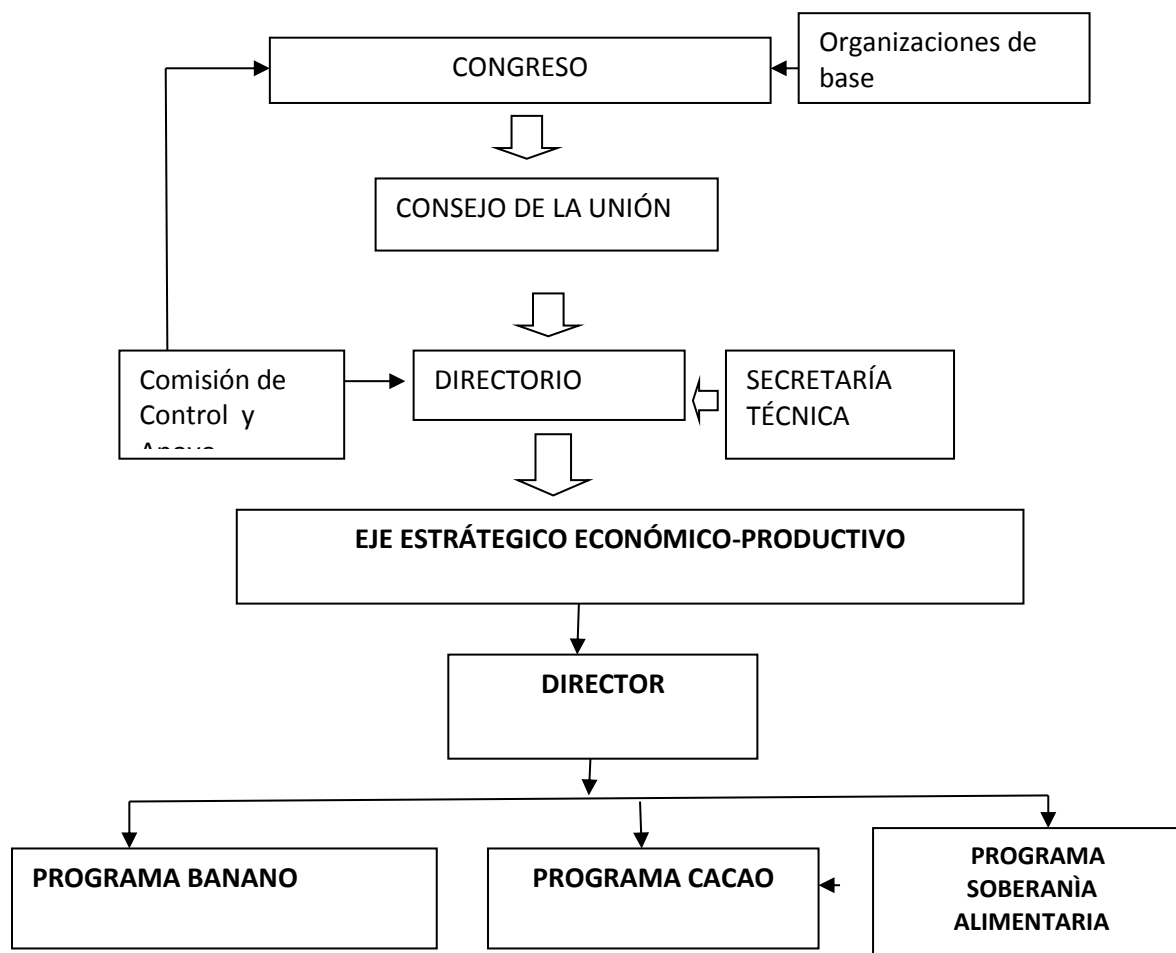


Gráfico 3. Zona de Influencia de la UROCAL

Posee la estructura de gobernabilidad que se presenta la siguiente ilustración, cuál? En el 2007 la base social de UROCAL era de 6 organizaciones, durante el periodo se han legalizado 4 asociaciones más, en la actualidad, son 311 socios/as. Existen 99 dirigentes asumiendo cargos en

los directorios de las Asociaciones de base, de los cuales el 54% son hombres y el 31% son mujeres.



Dentro del funcionamiento de la estructura organizativa se desarrollan de la siguiente manera:

**Organizaciones de Base:** se constata que las organizaciones vinculadas a ejes productivos-comerciales son las más dinámicas (banano, cacao) y en proceso están las vinculadas al programa de soberanía alimentaria. Tiene los retos de reformas a estatutos, implementación de reglamentos internos, planes de trabajo, capacitación a socios/as, formación de líderes y lideresas.

**Consejo de la Unión:** ha funcionado de acuerdo a los estatutos

**Directorio:** tiene reuniones mensuales, con una participación mayoritaria de los miembros, la responsabilidad administrativa, financiera, legal y operativa (Coordinación de los programas) ha recaído en la Presidencia.

**Secretaría Técnica:** ha significado un apoyo a la Presidencia y asumiendo el trabajo de la dirigencia de representar a UROCAL en los espacios públicos y privados: lobbying, apoyo en la planificación, formulación del manual de funciones y reglamento interno, apoyo a la coordinación de los programas, a pesar de que la relación laboral es a medio tiempo, formulación de propuestas y comunicaciones a Instituciones nacionales e internacionales. Lo cual ha dado un sustento a la imagen institucional, contenidos y a las relaciones interinstitucionales.

**Estructura x Programas:** se delegan funciones de coordinación específica a los programas, con funciones de planificación, ejecución de acciones, coordinación con el equipo, control y evaluación; cuyos resultados lo expresan año a año.

#### 4.1.2 CENTRO AGRÍCOLA DE MACHALA

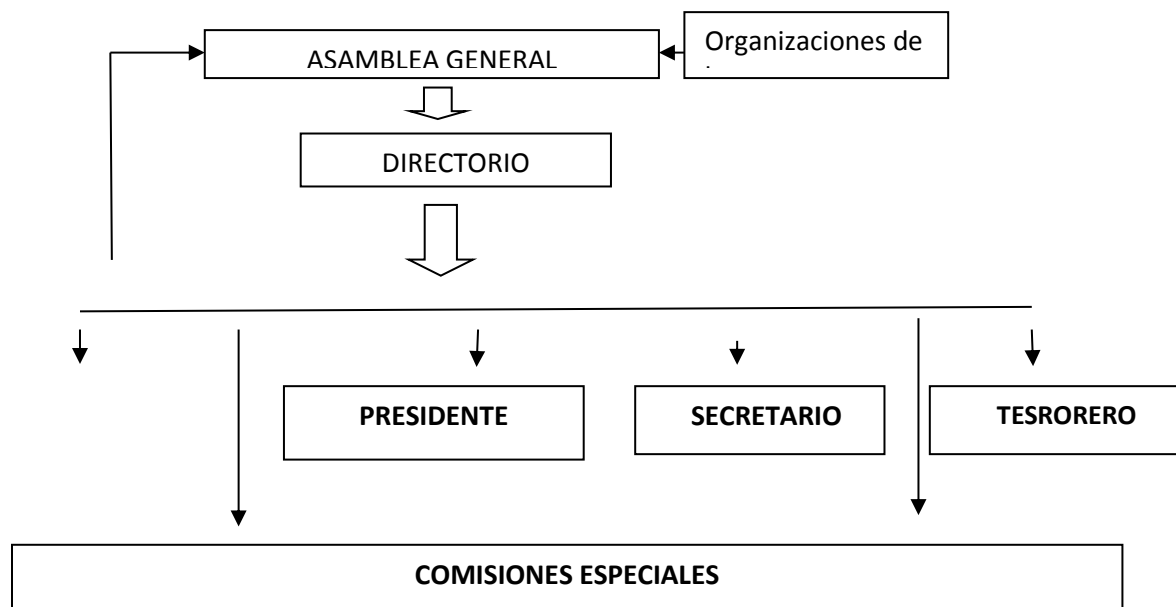
Las zonas de influencia del Centro Agrícola de Machala, están ubicadas en los cantones de Machala, Pasaje, El Guabo, Santa Rosa y Arenillas, de estos cantones llegan al Centro Agrícola de Machala productores de arroz, banano, café, cacao, entre otros.

Las instalaciones de la base central d este Centro Agrícola son en la ciudad de Machala



Gráfico 4. Zona de influencia de Centro Agrícola de Machala

El Centro Agrícola de Machala presenta la siguiente estructura organizativa:



## 4.2 Caracterización social e histórica de las organizaciones evaluadas

### 4.2.1 UROCAL

UROCAL surge en 1964 en el contexto de la Reforma Agraria y el proceso de legalización de tierras en el Ecuador en 1984, (UROCAL 2009).

Su vida jurídica otorgada por el Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAGAP), bajo el acuerdo ministerial N. 462, en el año 1984. Desde su constitución ha promovido programas orientados a mejorar las condiciones de vida de sus socias/as, (SIPAE 2010).

Los programas y proyectos desarrollados desde su fase de surgimiento a promovido el desarrollo de capacidades, promoción y fortalecimiento de las comunidades, programas de producción, acopio y comercialización de cacao (UROCAL 2009).

Es un gremio de segundo grado (regional) que ha logrado nexos con diversos tipos de entidades afines (otros gremios, ONGs, empresas, entidades públicas) a nivel nacional e internacional. Sus bases sociales la conforman asociaciones de productores(as) ecológicos, organizaciones femeninas y asociaciones de jóvenes (UROCAL 2012a).

Sus bases sociales están conformadas por asociaciones de productores(as) que agrupan a 322 socios hasta abril de 2012. Están ubicados en la zona sur del Guayas, zona costanera del Azuay, y la zona norte de la provincia de El Oro. En el 2007 las bases de UROCAL eran de 6 organizaciones actualmente son 11 asociaciones las mismas que se encuentran ubicadas en los diferentes cantones (CUADRO 11).

La organización UROCAL ha surgido paulatinamente en los últimos años, las asociaciones de base cada vez conforman más productores para este año existe un total 322 socios de los cuales la participación por género es: 212 hombres y 110 mujeres. Se puede apreciar que el mayor número de socios pertenece a La Asociación Nuevo Mundo ubicándose con 102 productores, seguida por la asociación unión Casacay con 59 socios. Además se puede ver la participación de la mujer en la asociación de mujeres 3 de junio, greta y nueva esperanza (CUADRO 11).

Cuadro 11. Socios de la asociación UROCAL en 2012.

Provincia	Cantón	Asociaciones base	Socios	Hombres	Mujeres
Guayas	Balao	Asociación Mujeres Greta	11	0	11
	Balao	Asociación Productores 12 de Octubre	17	16	1
	Naranjal	Asociación Mujeres Nueva Esperanza Costa	11	0	11
	Naranjal	Pre-Asociación Productores Costa Azul	18	11	7
Guayas/El Oro/Azuay		Asociación Productores Nuevo Mundo	102	82	20
El Oro	Santa Ana	Asociación Nuevo Porvenir de El Oro	20	14	6
	Pasaje	Unión Casacay	59	46	13
	El Guabo	Asociación Mujeres 3 de junio	23	0	23
Azuay	Ponce Enríquez	Asociación Agrícola la Florida	17	13	4
	Ponce Enríquez	Asociación Agrícola Shumiral	24	14	10
	Ponce Enríquez	Asociación Rio Gala	20	16	4
Total			322	212	110

Fuente: UROCAL hasta abril de 2012

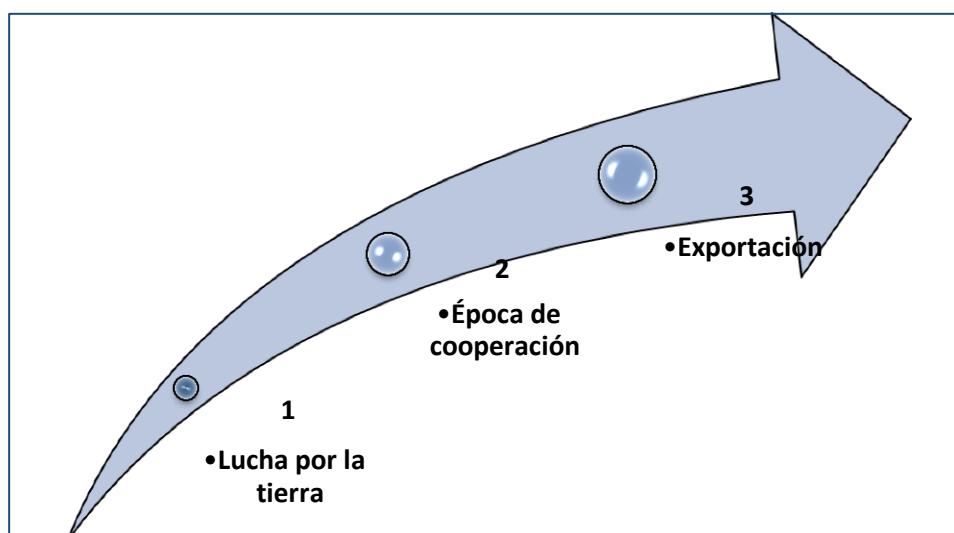


## **Asociación de Productores Nuevo Mundo (Organización base de UROCAL)**

La Organización NUEVO MUNDO fue constituida el 24 de Junio del 2005, en ese año contaba con 53 socios activos, en la actualidad está conformada por 102 socios (UROCAL 2012b). Ubicados en las provincias de Guayas, El Oro y Azuay. Está asociación empezó con la producción de banano con certificación orgánica y comercio justo consolidándose en este tipo de sistema.

### **Revisión histórica de UROCAL**

Para poder entender la lógica actual de la UROCAL, es preciso mirar hacia atrás en el tiempo y revisar la historia de esta organización; para sintetizar hemos identificado tres momentos importantes: i) Lucha por la tierra, ii) Época de cooperación y, iii) Exportación.



**Gráfico 5.** Momentos en la historia de la UROCAL

### **La lucha por la tierra**

La Unión Regional de Organizaciones Campesinas del Litoral UROCAL es una organización clasista, y miembro activo de la FENOCIN, “ además es una de las cuatro mayores federaciones campesinas de la región Litoral y surgió en el calor de la lucha por la tierra durante la segunda ley de reforma agraria del Ecuador. (Ponce, 2007: 6).

Los miembros de la Unión son parte de la historia de injusticia y explotación, que ha vivido la población campesina del litoral ecuatoriano, debido a su histórica relación con un icono que representa este proceso, la Hacienda Tenguel. La historia de UROCAL es la historia de Tenguel.

Los orígenes de ésta organización deben ser estudiados en el contexto del auge y caída del modelo agroexportador de cacao y de banano en el Ecuador.

Hasta mediados del siglo XX, el área donde se asienta la UROCAL estuvo bajo control terrateniente, con la presencia dominante de una gran propiedad de más de 20,000 Ha la Hacienda Tenguel. Esta propiedad perteneció históricamente a la familia Caamaño, productora y exportadora de cacao, estrechamente vinculada con el poder político del país durante el siglo XIX. Hasta que un día llegó a las huertas de cacao una enfermedad devastadora de la fruta, al mismo tiempo cayeron los mercados internacionales. (Ponce, 2007: 6)

Las plagas y enfermedades del banano en Centro América, también empujan a la empresa United Fruit a establecer una "reserva" para su producción de banano, en el Ecuador. "Durante el declive cacaotero en los años 30 la Hacienda Tenguel es comprada por la United Fruit, donde la compañía establecerá el enclave bananero, hacia los años 50". (Larrea, 1987:51).

En los años 30 la Sigatoka Amarilla, enfermedad que asolaba las plantaciones de Centroamérica, no era un problema en Ecuador, de tal forma que la siembra de banano se podía efectuar en tierras de fertilidad excepcional, con solo derribar la montaña. Por esta razón el cultivo resultaba a un costo por racimo infinitamente menor al de Centroamérica. (San Andrés. 1961: 8) Mientras Tenguel se convertía en una inmensa plantación de banano, al mismo tiempo compartía el espacio con los nichos cacaoteros sobrevivientes, en los que se seguía aplicando el viejo sistema de explotación del trabajo campesino denominado "redención de cosechas" o "arrendatarios", sistema por el cual los campesinos se encargaban del mantenimiento de una extensión de tierras durante el proceso de desarrollo de los árboles cacaoteros, que luego eran "redimidos" y recuperados por el terrateniente a cambio de una suma de dinero, una vez descontadas las deudas que el agricultor había asumido con la compañía, para sobrevivir durante el periodo de desarrollo de la huerta. (Ponce, 2007: 8).

De 1948 a 1964 se sucederá en Ecuador el periodo del "auge" exportador del banano, un periodo caracterizado por la baja concentración económica de la exportación. Distintas empresas o grupos participaron en el mercado, sin que existiera predominio de ninguno. La United Fruit, la empresa más importante en esta etapa, no supera el 25 % de las exportaciones. La producción y exportación de banano se constituye en su inicio, un esquema económico de amplia participación.

Para 1950 la United Fruit sufre importantes problemas financieros, laborales, políticos y técnicos. El rendimiento sobre el capital se redujo de un 13% en 1953 a 0,8% en 1960, el gobierno norteamericano ejerce presiones anti monopolísticas que afectan a la empresa, a lo que se suman conflictos serios con los campesinos de Tenguel que culminan con la invasión de la propiedad en 1962. También surgieron dificultades con el gobierno ecuatoriano y finalmente un problema recurrente en el modelo agroexportador, el apareamiento de plagas 58 en las plantaciones. Esto obliga a la empresa a deshacerse de sus propiedades por la venta o entrega a los campesinos. (Larrea, 1987:51).

En el Ecuador el proceso de Reforma Agraria, que empezó tiempo atrás, se refleja como política de estado desde 1964 con la Ley de Reforma Agraria y de Colonización. En este contexto la United Fruit suspende sus operaciones en 1965, toda su participación de mercado se canalizó entonces a través de la Exportadora Bananera Noboa.

### **La época de la cooperación**

Empieza el periodo de crisis bananera desde 1965 -1976, una de las causas de esta crisis es el desplazamiento del mercado de Estados Unidos con la salida de la United Fruit. El apareamiento de nuevas plagas, obligó al cambio de la variedad de banano sembrada en el país, esto anuló las ventajas comparativas del Ecuador debida a las condiciones naturales frente a Centro América. El cultivo de la variedad Gross Michel es reemplazado por la variedad Cavendish. Esto determinó también cambios en la modalidad del transporte, el banano antes enviado en racimos, con la nueva variedad sería transportado en cajas, por su sensibilidad al estropeo. Durante esta época, la estrategia de industrialización del Ecuador, falla por la disminución de ingresos provenientes de la exportación de banano.

Es con el CECCA Centro de Educación y Capacitación Campesina del Azuay y bajo los ideales de la teología de la liberación, que en UROCAL se adoptarán valores solidarios que impulsarán la organización campesina, en un entendimiento cooperativo de la lucha contra la pobreza. El resultado en la adopción de estos ideales, es la formación de líderes comunitarios, con capacidad de desprendimiento y carisma, aptos para una nueva lucha. Ya no es el terrateniente, sino el intermediario y el exportador en 59 su afán de lucro, quien despoja al campesino de su trabajo al no

pagar el precio justo por el cacao. Recuerda un dirigente y técnico de la organización mientras narra la historia de UROCAL:

La UROCAL se formó con el acompañamiento del cura Hernán Rodas, quien se convirtió en uno de sus principales puntales para que nazca UROCAL, “nosotros somos sus alumnos, sus discípulos... Una vez que tuvimos la tierra, se hicieron asentamientos... y empezaron a sembrar la tierra, la mayor parte... pues en cacao... y ahora ¿qué hacemos? , ¿Cómo hacer para vender? Empieza la búsqueda del mercado... el cacao no era tan representativo en el precio. Organizamos el primer paro nacional de cacaoteros, protagonizado por nosotros, paramos tres días la Panamericana... como es de pararla... para conseguir un mejor precio de cacao y logramos conseguirlo, pero también se politizó esa cuestión y lo dejamos...” (Entrevista 1).

La etapa de la lucha por la tierra da paso a la época de cooperación y con el apoyo de cooperación alemana y holandesa, se opta por la creación de programas de servicio para mantener la vida organizativa de UROCAL, en ese tiempo simplemente “no se pudo confraternizar la organización política y la organización empresarial” (Ponce, 2007: 14).

Se abandona la lucha por la tierra ya que se debe enfrentar problemas más urgentes. Como organización se buscó el fortalecimiento, a través de capacitación en salud preventiva, nutrición, cuidado del ambiente, alfabetización, comunicación, asistencia técnica agropecuaria y acciones puntuales de acopio y comercialización de cacao. En 1980 la UROCAL recibe reconocimiento jurídico y es el inicio de su experiencia en comercialización comunitaria, al promover la instalación de una secadora de cacao. (Ponce, 2007: 10).

Durante las décadas del setenta y ochenta la UROCAL dependió de las agencias de cooperación y de la presencia del CECCA para cumplir una nueva función social. “Los líderes políticos de la organización se convirtieron en administradores de piladoras, secadoras y molinos, cajas de crédito, empresas comercializadoras de insumos, o pesando las cargas de cacao, en calidad de inspectores de sus compañeros”. (Ponce, 2007: 10). La transformación de los líderes en vendedores y jueces de sus compañeros afectó profundamente la representación social de la organización. En 1983 el Fenómeno del Niño ocasiona la destrucción de los emprendimientos campesinos y una grave crisis a UROCAL, que debe recuperar créditos de campesinos que lo habían perdido todo. La organización enfrenta el desastre financiero, la apatía y resentimiento de las bases sociales.

Entre las muchas iniciativas que desaparecieron. La experiencia de acopio de cacao, que puede ser entendida en una lógica de “ comercio solidario ”, ya que se basaba en mantener precios de sustentación y estables a favor de los miembros, (buscando dar la categoría de intermediario sin fines de lucro a la organización), también desapareció.

Según los apuntes de una auditoría realizada por Erika Hanekamp del Comité Ecuménico de Proyectos a la UROCAL en 1986 se afirma sobre la secadora de cacao:

### **La exportación**

Para 1992 en el congreso de la UROCAL a los campesinos que se mantenían en la organización, sólo les quedaba la convicción de unidad para enfrentar los problemas. Todos los años de la cooperación corrían el riesgo de desaparecer. La organización necesitaba de un nuevo impulso y un nuevo motivo de cohesión. Son escasas las oportunidades, para que un pequeño productor pueda mostrar su producto en el exterior, sin embargo UROCAL (en proceso de disolución) recibe una invitación comercial para exponer su producción de cacao en una feria internacional. Relato de cómo se inicio la exportación de Comercio Justo. Y aparece una invitación...nos invitan a Europa...UROCAL delegue a una mujer...en ese tiempo las organizaciones de mujeres tampoco habían, las mujeres todavía patojaban... y ya nada era representativo... que vamos a hacer si ya nadie quiere reunirse...se dice vistamos a uno de nosotros de mujer pues...y que se vaya, no queda más pues. A la final aceptaron recibir a un delegado... una invitación para una feria de cacao... dijimos se va David, y nos metimos a preparar chocolate, todo manual no... pedazos del liencillo, una barrita y haz un bolsito y ponle nombre... con marcador no más... UROCAL.

En un gesto de desesperación David Romero empieza a declamar en la feria de cacao, sobre la situación del pequeño productor bananero. Y él se toma el tema del banano, y empieza a difundir (en la feria) el pequeño bananero en el Ecuador... parado encima de la mesa de cacao... como vive y que sacrificios hace el pequeño productor de banano para poder sobrevivir, que cacao ni que nada... los periodistas empiezan a escucharle y uno de ellos ,le pregunta ¿en qué hotel estas?¿Cuándo te vas?...ya me voy le dice David...y ya estaba arreglando su mochila cuando le caen al hotel , le hacen una entrevista ,y les gusto el tema ... y le dicen... David Romero , usted no se va hoy día de aquí, le vamos a pagar quince días de gasto por nosotros , pero lo que queremos es que difunda este mismo mensaje para Europa , lo llevaron a conferencias , jardines, escuelas, colegios, universidades , religiones , a todo nivel , solo aguantó diez días porque estaban en la

época de frío. En Europa la tienen grabada... la campaña de David Romero... por primera vez haciendo la campaña de banano comercio justo para Europa. (Entrevista 1).

Los dirigentes de UROCAL con oficina , teléfono y computadoras prestadas por la Federación Clasista de Trabajadores del Oro, con cupos de exportación y espacios en 62 los contenedores, prestados por bananeras convencionales, y con una mínima producción de banano, empiezan desde cero la exportación de la fruta bajo modalidad comercio justo desde Ecuador , era 1993. En este periodo el apoyo de Rudy Pfeiffer, principal de Banafair, la ATO Norte que apoyó como contacto comercial y quien sostuvo las ventas, durante el proceso de aprendizaje es recordado con gratitud y admiración. Comentario acerca de esta época:

Durante la época de la cooperación internacional y del CECCA se insistió sobre la capacitación, con estrategias defensivas frente al mercado, por ejemplo la sustitución de fertilizantes y pesticidas en los cultivos, por alternativas naturales más económicas, también el reemplazo del monocultivo como una estrategia defensiva contra la dependencia del cacao o banano, bajo conceptos de seguridad alimentaria. Ya tiempo atrás se buscó implantar en el productor campesino, un esquema productivo, de huertos frutales con mínima inversión en insumos, esto favoreció en un primer momento a la implementación de los certificados de producción orgánica, ya que la ausencia de agroquímicos, facilitaba el cumplimiento de los requerimientos de las certificadoras. La confianza renovada en los líderes de UROCAL, permite emprender en este proceso largo e inédito, y con amplio riesgo ya que exigía el cambio en el modelo productivo de las plantaciones.

De esta manera el banano de ACPAO - UROCAL se constituye la primera experiencia de certificación orgánica para pequeños productores en el Ecuador (HUERTAS, 2009).

#### **4.2.2 CENTRO AGRÍCOLA DE MACHALA**

Es un gremio agrícola que agrupa a doscientos pequeños productores bananeros, cacaoteros, cafetaleros y arroceros de distintos cantones entre ellos: Machala, Pasaje, El Guabo, Santa Rosa y Arenillas.

Obtuvo su vida jurídica en el mes de noviembre del 2010, tras 50 años de no haber obtenido su reconocimiento formal, ahora es una organización de derecho privado sin fines de lucro.

Mediante oficio No. MAGAP-DPAELORO-2010-0206-0F, de fecha noviembre 23/2010, el entonces Director Agropecuario de El Oro, Jaime Serrano Mariscal, otorga el registro legal al Directorio del Centro Agrícola de Machala, donde consta como presidente Jean Paul González Cely, por sus miembros haber sido elegidos en sesión realizada el 31 de octubre/2010 y el contenido del nuevo Estatuto del Centro Agrícola fue aprobado el 7 de mayo del 2010, por el Dr. Juan Domínguez Andrade, Viceministro de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca y reposa en el Archivo de la Dirección de Desarrollo Rural de la Subsecretaría de Fomento Agrícola y los miembros del Directorio que preside Paul González fueron electos luego de aproximadamente 6 meses de su vigencia, la duración de sus funciones está sometida al mandato del nuevo Estatuto y la correspondiente Ley.

Actualmente funciona como centro de acopio para los productores de la zona, en especial de pequeños productores bananeros, como centro agrícola tiene relación con entidades del Estado Central con las cuales ha logrado acuerdos para dotar de insumos a menores precios a sus asociados.

La recolección de información para cubrir este tema fue muy escasa, los dirigentes afirmaban no tener documentado el surgimiento de este gremio, por esta razón es limitada la caracterización de la parte social e histórica de este centro agrícola.

#### **4.3 Prácticas Agrícolas**

El manejo del cultivo de banano puede tener distintos enfoques, los analizados en este estudio son dos:

i) El banano con manejo convencional, que según el diccionario enciclopédico Dominicano de medio ambiente lo define como a un “sistema de producción agrícola basado en el alto consumo de insumos externos al sistema productivo natural, como energía fósil, abonos químicos sintéticos y pesticidas. La agricultura convencional no toma en cuenta el medio ambiente, sus ciclos naturales, ni el uso racional y sostenible de los recursos naturales” ( Global Foundation for Democracy and Development, 2013), cuya producción es destinada al mercado convencional si ningún tipo de certificación socio voluntaria

ii) El banano con manejo orgánico que según la misma fuente lo define como un “una producción basado en sistemas naturales que no utilizan productos químicos sintéticos, respetan el medio ambiente y conservan la fertilidad de la tierra. Para el control de plagas y enfermedades

se utiliza un control mecánico-biológico y pesticidas de origen vegetal, además de promoverse el uso racional y armónico de los recursos naturales” ( Global Foundation for Democracy and Development, 2013), cuya producción es destinada bajo el sello de certificación orgánica y sello comercio justo.

### **Prácticas de manejo del cultivo de banano**

Si bien es cierto que tanto la producción de banano con comercio justo, que además es orgánica y agroecológica, en comparación con la producción de banano convencional sin sellos de de certificaciones socio voluntarias, que son analizadas en este estudio, las prácticas de manejo del cultivo de banano son similares, la diferencia radica en los productos que utilizan para su desarrollo, por esta razón se detallan a continuación el proceso, haciendo las debidas diferencias del caso.

En el siguiente cuadro se detallan las principales actividades de manejo que se desarrollan en el cultivo de banano, y dentro de estas, en cuáles existe diferencia entre el banano convencional y con comercio justo, por la utilización de químicos en el manejo.



**Cuadro 12. . Actividades de manejo del cultivo de banano**

ACTIVIDADES	DIFERENCIAS
<p><b>ACTIVIDADES DE CAMPO:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Siembra, (preparación y fertilización)</li> <li>• Deshije</li> <li>• Deshoje</li> <li>• Enfunde</li> <li>• Apuntalamiento</li> <li>• Roza</li> <li>• Control de plagas y enfermedades</li> <li>• Calibración del racimo</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Fertilización</li> <li>• Enfunde</li> <li>• Roza</li> <li>• Control de plagas y enfermedades</li> </ul>
<p><b>ACTIVIDADES DE COSECHA</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Cosecha del racimo (cortador y arrumador, de campo hasta la recepción del racimo)</li> <li>• Calificación de la almendra ( calibración y chequeo de almendra)</li> <li>• Desmane</li> <li>• Deslechado (en tinas con agua y cloro)</li> <li>• Formación y lavado de los clusters (mínimo 4 dedos máximo 7)</li> <li>• Pesado de clusters</li> <li>• Protección de corona</li> <li>• Etiquetado</li> <li>• Embalaje de caja</li> <li>• Aspirado y cerrado de la caja</li> <li>• Estibada</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Deslechado</li> <li>• Protección de corona</li> </ul>

**Fuente:** (Tamayo, 2009)

### a) Preparación del suelo y la siembra

Antes de la instalación del cultivo, el terreno debe estar libre de obstáculos como residuos de cultivos anteriores o vegetación que puedan limitar el óptimo desarrollo de la plantación. Esta característica se realiza mediante la tumba de la vegetación de mayor tamaño y la roza de vegetación de menor tamaño.

En cuanto al material vegetal utilizado para la siembra recibe las denominaciones de cepa o colín. Estas pueden tener diversos orígenes: las cepas de plantas maduras, las cepas de plantas no maduras y las cepas de hijos espadas.

Una vez limpio el colín, se procede a depositar uno en cada sitio demarcado para la siembra (**regada de la cepa**). Con la ayuda de una pala se realiza un hoyo, generalmente de  $30\text{cm}^3$ , en el que se deposita fertilizante y el colín. Finalmente se cubre el hoyo con el suelo, se aprisiona levemente para que el colín quede en contacto con el suelo y se elimine el aire del interior (Ver fotografía1).



Fotografía 1. . Prácticas de instalación del cultivo de banano

Posteriormente, al pasar aproximadamente 2 meses, se verifican los espacios que no poseen los nuevos brotes para su resiembra.

## b) El Deshije y la selectada.

Consiste en la eliminación de los brotes de la planta conocidos como “hijos de agua” (hojas más anchas y redondeadas), conservando los “hijos de espada”, hojas mas angostas y alargadas. Esta actividad se realiza con la finalidad de tener una densidad adecuada en la plantación, regular el número de hijos y seleccionar los mejores. El sistema elegido está constituido por la planta madre, el hijo y el nieto. (Ver fotografía 2).



Fotografía 2. Prácticas de deshije y selección en banano.

El encargado de realizar esta actividad, generalmente recibe el nombre de deshijador, este con la ayuda de un machete elimina los hijos de agua, procurando realizar un corte de adentro hacia fuera. Posteriormente de la eliminación de hijos de agua se realiza la selección. Esta actividad consiste en la selección del mejor hijo ubicado con respecto a la posición de los demás hijos, y de los hijos de las plantas circundantes con el objetivo de que este debido a su posición, se desarrolle de la mejor manera. El encargado de realizar esta actividad, recibe el nombre de selector, que en ciertos casos es el mismo deshijador, este además de seleccionar al mejor hijo ubicado, coloca mediante indicativos (sistema de cintas), a las plantas que hay que reubicarlas, o con síntomas de enfermedades como virosis.

### c) El Deshoje

Consiste en la eliminación de las hojas que han cumplido su ciclo, presentan señales de infección de enfermedad, agobiadas o dobladas que interfieren en el desarrollo del racimo, con la finalidad de no interfieran en el desarrollo normal de la planta.



Fotografía 3. . Prácticas de deshoje y selección en banano.

El encargado de realizar esta actividad, generalmente recibe el nombre de deshojador. Este con la ayuda de una palanca, terminada en un podón, rasga la parte de la hoja afectada por enfermedades, como la sigatoka (cirugía aérea), o elimina la superficie foliar de la hoja conservando el resto para que cumpla su función fotosintética (Ver fotografía 3)

### d) El Enfunde

Consiste en colocar una funda de polietileno recubriendo a la bellota. Se la realiza para protegerla de cualquier agente físico y disminuir su período de maduración. Es una práctica obligatoria para cualquier productor que quiera destinar la fruta a mercado exterior.

Generalmente el encargado de realizar esta actividad recibe el nombre de **enfundador**, este lleva en su cintura un paquete de fundas para realizar esta actividad. Además también es el encargado de realizar el deshoje, la eliminación de dedos laterales y la colocación de las daipas. Estas actividades se realizan para obtención de un racimo cilíndrico. Todas estas actividades el enfundador realiza con las manos (ver fotografía 4).



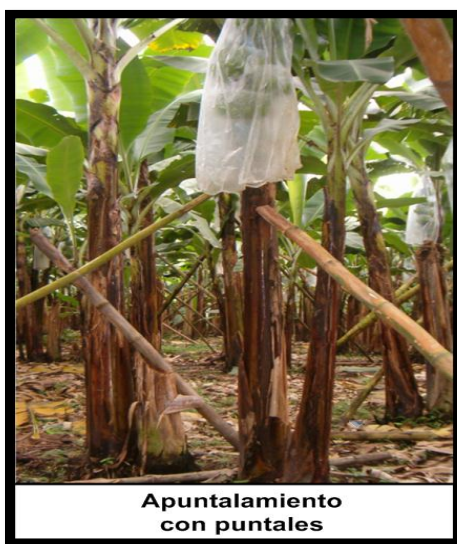
**Fotografía 4. Práctica de enfunde en banana**

El deschive es la eliminación de las manos inferiores, conocidas también como falsas, para que las manos superiores puedan desarrollarse con mayor longitud y diámetro. El número de manos a eliminarse dependen de la estación lluviosa o seca.

La eliminación de laterales consiste en eliminar los dedos laterales de las primeras manos, así los dedos restantes se pueden desarrollar con un mayor diámetro.

#### **e) El Apuntalamiento**

Consiste en colocar puntales de caña guadua, pambil, o sunchos, con la finalidad de que la planta no se agobie (se desplome) debido al peso del racimo. En el caso de puntales, se colocan dos por cada planta con racimo; el de mayor diámetro al mismo lado de la ubicación del racimo y el de menor diámetro en el lado posterior (ver fotografía 5) En el caso de utilizar sunchos de plástico, se amarran en el pseudotallo de las plantas.



**Fotografía 5. Práctica de apuntalamiento.**

#### **f) El control de Sigatoka**

Para el control de enfermedades en banano se hace necesaria la aplicación constante de agroquímicos principalmente para el control de la sigatoka negra. Esta actividad no puede dejar de realizarse por la severidad de su ataque. La fumigación se realiza a un intervalo de 14 a 15 días en la época lluviosa<sup>11</sup> y 30 días en la época seca. Para la aplicación de los productos químicos para el control de la enfermedad se efectúa mediante avionetas fumigadoras alquiladas a compañías especializadas.

#### **La calibración del racimo a cosechar.**

La realización de la cosecha demanda la realización de varias prácticas sucesivas y por consiguiente abundante fuerza de trabajo. Esta característica hace necesario el empleo de fuerza de trabajo asalariado, principalmente del equipo de cosecha, conocido también como de cuadrilla.

Las actividades que se realizan el día de cosecha, conocido también como de proceso, están generalizadas dentro de los tipos de productores, sin embargo, existen variaciones principalmente por la existencia o no de funicular y del número de cajas elaboradas.

---

<sup>11</sup> El intervalo de tiempo entre fumigaciones en la época lluviosa se debe al aumento de la humedad en el ambiente.



El racimo que será cosechado para la exportación debe cumplir determinadas características, por tal motivo, es necesario verificar el color de la cinta del racimo y su estado de madurez.

Mediante una palanca terminada en un calibrador se mide el grado del racimo. Si cumple con las características de madurez, se procede a realizar una señal, generalmente amarrando un pedazo de cinta azul (un pañuelo usado) en el puntal de la planta o en un extremo de la funda del racimo. Esta práctica facilitara la identificación del racimo apto de cosechar el día del embarque (Ver fotografía 6).



Fotografía 6. Prácticas de calibración del racimo en campo para cosecha.

## Prácticas de Cosecha

Para entender como está estructurado el día de cosecha diferenciamos las principales actividades que se realizan en las empacadoras. De esta manera caracterizamos las actividades realizadas en campo y en la empacadora. En ambos casos, el proceso está estructurado de acuerdo a la función que cumple cada persona.

### En Campo.

#### Cosecha del racimo.

Aquí diferenciamos al **palanquero**, cortador o virador (el que corta el racimo) del **arrumador** (el que carga el racimo).

Antes de cosechar el racimo es preciso acomodar los puntales y cortar las hojas que obstaculizan el normal viraje de la planta. Esta actividad se realiza principalmente para evitar algún daño del racimo o a los hijos de las plantas vecinas.

Posteriormente, el palanquero realiza una serie de cortes en el pseudotallo de la planta para producir su progresivo viraje, así el racimo es depositado suavemente en el hombro del arrumador. Finalmente realiza un corte en el raquis para separar el racimo de la planta y el arrumador emprende camino hacia la empacadora (ver fotografía 7).

Finalizado el corte del racimo se desprende la planta tomando en cuenta que al caer no dañe a los hijos que se sitúan a su alrededor.



**Zona**

**Fotografía 7. Cosecha del racimo**

**de**

**recepción de los racimos.**

El racimo trasladado a la empacadora se sujeta en una caña<sup>12</sup> y se alza la funda que cubre el racimo. En esta zona diferenciamos al saca-tallos (sujeta los racimos, sube las fundas, saca el tallo y las cintas) y al calificador- desmanador.

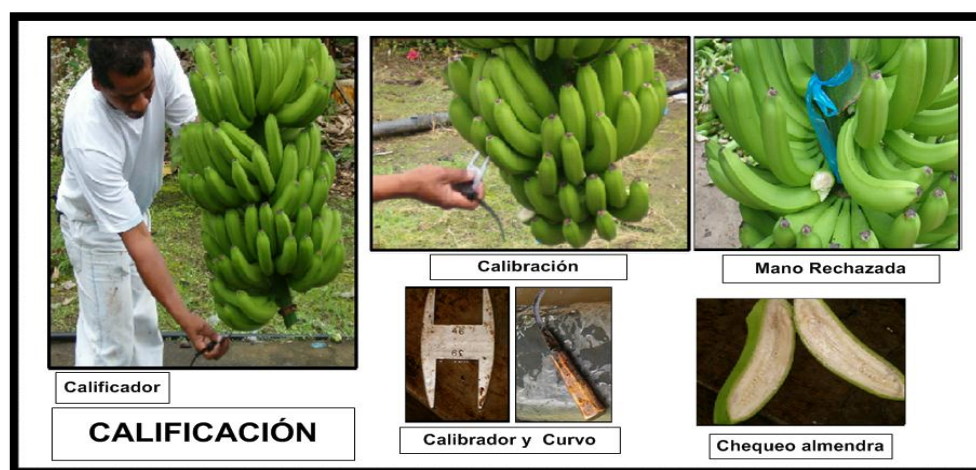
### **Calificación del Racimo y control de la almendra.**

Luego de colocar los racimos en la caña se procede a realizar la calificación del racimo. Esta práctica con la finalidad de cumplir las exigencias de los mercados internacionales.

<sup>12</sup> Lugar donde sujetan los racimos con la ayuda de cuerdas.



El encargado de realizar esta actividad recibe el nombre de calificador, este con la ayuda de un calibrador (39-46) inicia a calibrar las manos inferiores (calibre 39), en los dedos centrales aproximadamente en la mitad de los dedos. Si el calibre entra medio apretado se acepta la mano, de lo contrario, si entra fácilmente o no entra la mano es rechazada. Similar procedimiento se realiza en la mano superior con el lado del calibre que indica (Ver fotografía 8)



Fotografía 8. Calificación del racimo

En el caso que se sospeche que el racimo este sobre grado o maduro se realiza el control de la almendra, por tal motivo, se corta longitudinal un dedo extremo de la segunda mano (conocida como mano de sol). Si la pulpa del dedo es blanquecina se acepta el racimo de lo contrario se rechaza (Ver fotografía 8).

### El Desmane y colocación en la primera tina.

Los racimos calificados se los somete a la práctica del desmane. Esta actividad es realizada por el **desmanador**<sup>13</sup> y consiste en separar las manos del raquis con la ayuda de un curvo o una cuchareta. En ambos casos se deben realizar la separación de las manos con suficiente corona para facilitar las prácticas posteriores.

En caso de utilizar la cuchareta, se comienza a desmanar las manos de arriba hacia abajo; si se elige el curvo, se inicia por las manos de abajo. A medida que se desmana se procede a colocar las manos en la primera tina. En este tipo de empacadora es frecuente que el propio desmanador coloque las

<sup>13</sup> En este tipo el encargado de realizar la calificación generalmente también desmana y pasar a la primera tina.

manos en la primera tina, de lo contrario, el aparamanos es el que realiza esta actividad (Ver fotografía 9).



Fotografía 9. Desmane del racimo.

### **Zona de preparación de los clusters.**

En esta zona diferenciamos a los saneadores (forman los clusters), de las lavadoras<sup>14</sup> (lavan los clusters). Estos actores se encuentran en la primera tina.

### **El saneo y la formación de los clusters**

A las manos colocadas en la primera tina se procede a realizar una inspección de los daños físicos como golpeaduras y picaduras de insectos. Este tipo lesiones ocasionan una mala presentación de la fruta, por tal motivo, si su incidencia es elevada se rechaza la mano.

Esta práctica realizan los/as saneadores/as, con la ayuda del curvo. Consiste en dividir la mano en clusters (mínimo 4 dedos y máximo 8), así como también la formación de su corona (debe ser plana) (ver fotografía 10). En algunos casos también se realiza la cirugía (eliminación de un dedo defectuoso por cluster).

---

<sup>14</sup> Es muy frecuente observar que esta actividad sea realizada por mujeres.



Fotografía 10. Formación y lavado de clusters.

### El lavado de los clusters

Efectuado el saneo, los clusters deben ser lavados. Esta actividad realizan las lavadoras con las manos (ayuda de jabón y un pedazo de plástico). Esta práctica con la finalidad de eliminar alguna mancha que se encuentre en el cluster (ver fotografía 9).

Posteriormente los clusters son colocados, por las lavadoras, en la segunda tina denominada de desleche. En esta tina permanecen de 15 a 20 minutos, para eliminar el latex.

### Zona de tratamiento de los clusters.

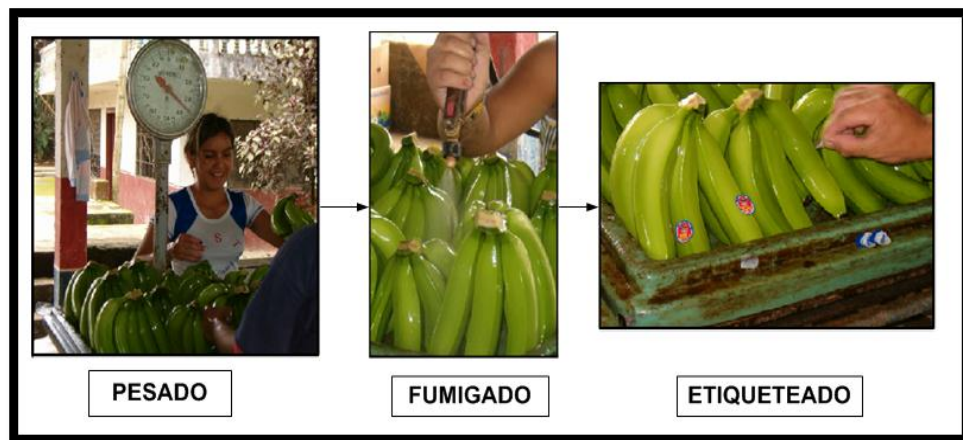
En esta zona diferenciamos al pesador o pesadora (pesa los clusters), la etiquetera<sup>15</sup> (coloca etiquetas) y la fumigadora (fumiga los clusters).

### Pesado de la fruta

Una vez transcurrido el tiempo en la tina de desleche, los clusters son colocados en bandejas para ser pesados en una balanza romana colocada al final de la segunda tina. Esta actividad es realizada por la pesadora (ver fotografía 11).

<sup>15</sup> Es muy frecuente observar que esta actividad es realizada por mujeres.

Esta práctica consiste en colocar los clusters, de acuerdo a su tamaño, en las divisiones que se encuentran en los platos de pesaje; posteriormente se pesa la fruta (aproximadamente 46 libras)<sup>16</sup>.



Fotografía 11. Tratamiento de los clusters

### Fumigado

Es la aplicación de una solución de sulfato de amonio, alumbre, ácido cítrico entre otros, para que la corona de los clusters se cicatrice y no se pudra.

Esta actividad es realizada por la fumigadora con la ayuda de la bomba de mochila rocía las coronas a una altura aproximada de 3 dedos de la boquilla en relación a la corona (ver fotografía 11)

### Etiquetado

Aplicada la solución química en la corona, se colocan las etiquetas a los clusters. La finalidad es identificar la compañía comercializadora de la fruta. Esta práctica la realiza la etiquetera. Se procede a colocar una etiqueta, en el caso de los clusters de 4 dedos (cuñas) o de 2 a 3 etiquetas dependiendo de la cantidad de manos del cluster.

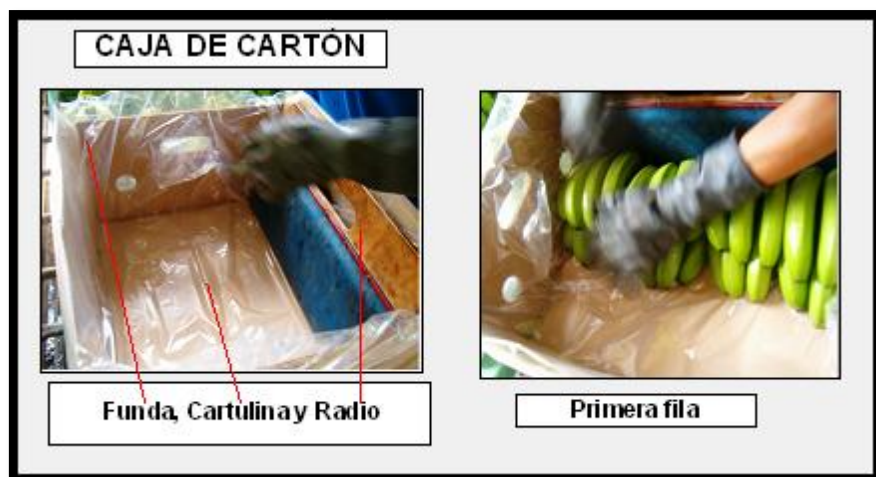
### Zona de elaboración de las cajas de banano.

En esta zona diferenciamos **al embalador** (coloca los clusters en la caja) de **la aspiradora** y **el estibador**.

<sup>16</sup> La cantidad a pesar depende del tipo de caja y del mercado de destino de la fruta.

## Embalaje

Los clusters pasan hacer embalados en cajas de cartón. La caja contiene una funda y una cartulina en su interior, con la finalidad de que al trasportar la fruta no sufra algún daño que dañe su presentación. Esta práctica es realizada por **el embalador** mediante el uso del radio. (Ver fotografía 12).



Fotografía 12. Colocación de los clusters en la primera fila.

Posteriormente se saca el radio y se lo coloca en el otro extremo de la caja, se continúa colocado los clusters medianos y curvos (de la misma manera que se lo hizo para formar la primera fila), esto es, que las coronas queden del lado opuesto a la ubicación del embalador (Ver fotografía 12).



Fotografía 13. Colocación de los clusters en la 2, 3 y 4 fila



### **Aspirada y Tapado de cajas**

Las cajas con los clusters embalados deben ser sometidos al proceso de eliminación de aire, por tal motivo, el uso de una aspiradora es necesario<sup>17</sup>. En este caso la persona que realiza esta actividad recibe el nombre de aspirador/a, que después de sacar el aire, procede a cerrar la funda mediante una liga (Ver fotografía 14)



**Fotografía 14. Aspirado de las cajas**

### **Estibada**

Finalizadas las actividades concernientes para la formación de la caja de banano, estas son transportadas y acomodadas en el camión bananero para llevarlas hacia el puerto de embarque (Ver fotografía 15).



<sup>17</sup> Esta actividad depende de los mercados de destino, ya que en ciertos casos, esta actividad no se la realiza y se procede a realizar la estibada.

La diferencia de estas prácticas agrícolas se enfatizan en la utilización de insumos que los productores utilizan durante en el proceso productivo, los mismos que se mencionan en el siguiente cuadro:

**Cuadro 13. Insumos utilizados en el procesos productivo del banano**

<b>BANANO CON COMERCIO JUSTO</b>	<b>BANANO CONVENCIONAL</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sulfato de potasio y magnesio (fertilización a la corona)</li> <li>• Oligoelementos (fertilización foliar)</li> <li>• Sulfato de cobre pentahidratado</li> <li>• Azufre micronizado</li> <li>• Fungicida <i>bacillus subtilis</i></li> <li>• Ácidos orgánicos</li> <li>• Ácido ascórbico</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Urea (fertilización a la corona)</li> <li>• Nitrato de Amonio (fertilización a la corona)</li> <li>• Glifosato (herbicida)</li> <li>• Dhitane (Mancoceb –grado de toxicidad III, azul, medianamente tóxico)</li> <li>• Bumper (Propiconazol, azul)</li> </ul>

## **Beneficios monetarios**

Estos resultados se han basado en las herramientas cuantitativas utilizadas en este estudio.

### **4.4 Costos de producción**

Dentro de los costos de producción, hemos considerado seis rubros: mano de obra, insumos, transporte, administración, mantenimiento y depreciación; estos rubros por caja de banano de 18.5 Kg por hectárea.

#### **4.4.1 Banano con Comercio Justo**

Para el caso de la caja de banano de 18,5 kg que es vendida con el sello comercio justo, y que además tiene un manejo agroecológico, que producen los socios de UROCAL, se tiene un costo total de USD 6,25, tomando en cuenta que este tipo de productores tienen un promedio de 27 cajas por hectáreas, es decir si multiplicamos por las 52 semanas del año tendremos un promedio de 1404 cajas por ha, y si este promedio multiplicamos por el costo de una caja tendremos un total de USD 8760,96 por ha (por las 1401 cajas al año), tal como se observa en el cuadro 11.

Además podemos observar que el rubro que más peso tiene en la estructura de costos de producción es la mano de obra, cubriendo el 46% del total seguidos de la administración, los insumos, el transporte y por último el mantenimiento y la depreciación que cubren tan solo el 1% respectivamente.

En el caso de los productores de la UROCAL, el transporte lo hacen de manera colectiva para reducir costos, así también ciertos insumos son otorgados por la misma organización a precios más cómodos para ellos.



**Cuadro 14. Costos de producción en una caja de banano con sello comercio justo**

<b>RUBROS</b>	<b>POR CAJA 18.5 Kg</b>	<b>POR HECTÁREA</b>	<b>%</b>
<b>MANO DE OBRA</b>	2,88	4043,52	46
<b>INSUMOS</b>	1,16	1628,64	19
<b>TRANSPORTE</b>	0,87	1221,48	14
<b>ADMINISTRACIÓN</b>	1,23	1726,92	20
<b>MANTENIMIENTO</b>	0,06	84,24	1
<b>DEPRECIACIÓN</b>	0,04	56,16	1
<b>TOTAL</b>	<b>6,25</b>	<b>8760,96</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Aplicación de encuestas

**Elaboración:** Autora

#### **4.4.2 Banano convencional**

Para el caso de la caja de banano de 18,5 kg que es vendida sin el sello comercio justo, que producen los socios del Centro Agrícola de Machala con un manejo convencional, es decir con un manejo fitosanitario basado en la revolución verde y bajo monocultivo, se tiene un costo total de USD 4,80 tomando en cuenta que este tipo de productores tienen un promedio de 35 cajas por hectáreas, es decir si multiplicamos por las 52 semanas del año tendremos un promedio de 1800 cajas por ha, y si este promedio multiplicamos por el costo de una caja tendremos un total de USD 8640 por ha (por las 1401 cajas al año), tal como se observa en el cuadro 15.

Además podemos observar que el rubro que más peso tiene en la estructura de costos de producción es la mano de obra, cubriendo el 54% del total, seguidos de los insumos, el transporte, la administración y por último el mantenimiento y la depreciación que cubren tan solo el 2% respectivamente.

En el caso de los productores socios del Centros Agrícola de Machala, el transporte lo hacen de manera individual, solo ciertos insumos son otorgados por la misma organización a precios más cómodos para ellos.

**Cuadro 15. Costos de producción en una caja de banano convencional**

<b>COSTOS</b>	<b>CAJA</b>	<b>Has.</b>	<b>%</b>
<b>MANO DE OBRA</b>	2,60	4680,00	54
<b>INSUMOS</b>	1,20	2160,00	25
<b>TRANSPORTE</b>	0,45	810,00	9
<b>ADMINISTRACIÓN</b>	0,35	630,00	7
<b>MANTENIMIENTO</b>	0,10	180,00	2
<b>DEPRECIACIÓN</b>	0,10	180,00	2
<b>TOTAL</b>	<b>4,80</b>	<b>8640,00</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Aplicación de encuestas

**Elaboración:** Autora

Si comparamos los costos de producción de las organizaciones analizadas, tenemos por un lado a los socios de la UROCAL cuya producción es vendida bajo el sello de comercio justo y un manejo de su parcela bajo una mirada agroecológica y por otro lado tenemos a su grupo de control para este estudio, que son los socios del Centro agrícola de Machala, cuya producción es vendida sin ningún tipo de sello, y con un manejo productivo convencional.

Para los socios de la UROCAL el costo de producción por caja de banano de 18,5 kg es de USD 6,25; mientras que para su grupo de control es de 4,80 es decir 30% menos que la caja con sello comercio justo.

Además se puede apreciar que en el peso que tienen los rubros: mano de obra, insumos, transporte, administración, mantenimiento, y depreciación son relativamente semejantes en estos dos tipos de producción tanto banano con comercio justo como convencional, si bien la mayoría de peso tiene el costo de mano de obra es mayor para el caso de banano convencional (54%) en tanto que para el banano bajo el sistema comercio justo (46%), en cuanto a insumos es mayor en el banano convencional (25%) mientras que para banano con comercio justo es (19%) esto obedece a que el manejo agroecológico que tienen estos productores hace que este porcentaje se reduzca, tal como se aprecia en el gráfico

Una particularidad que se debe tener en cuenta para este análisis es que la densidad de una hectárea de banano convencional es de 1200 a 1400 matas por hectárea, mientras que la densidad en banano con comercio justo con un manejo agroecológico es de 800 a 1000 matas por hectárea.

En el periodo de investigación, el precio pagado por caja de banano de 18,5 kg bajo el comercio justo fue de USD 7,00 mientras que para la caja de banano convencional fue de USD 5.50, es decir el precio comercio justo supera en un 27% más al precio de la caja de banano convencional.

#### **4.5 Precio FOB de la caja de Banano**

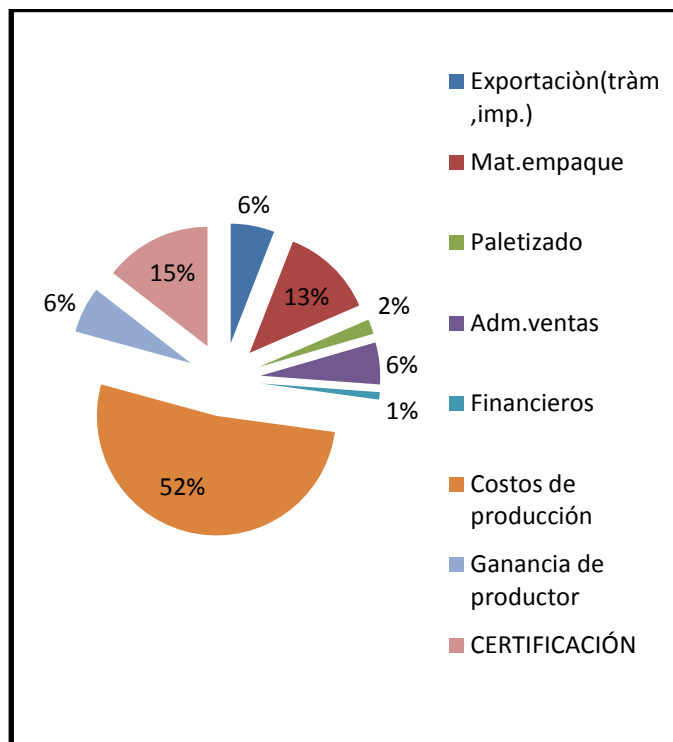
En este estudio, se han considerado para la formación del precio FOB, es decir el costo de la caja de banano de 18,5 kg puesta en barco, los siguientes rubros, para el caso del banano con comercio justo la exportación, el material de empaque, el paletizado de las cajas, la administración en ventas, el costo financiero, costos de producción, ganancia de productor y certificación de sello comercio justo, en tanto que los rubros que componen la caja de banano de 18,5 kg convencional son: exportación, material de empaque, paletizado, administración en ventas, costos de producción, ganancia de productor, y canal de Panamá.

##### **4.5.1 Banano con Comercio Justo**

El precio FOB de la caja de banano de 18,5 kg, bajo el sello de comercio justo es de USD 12,00 valor que corresponde a rubros antes mencionados, de los cuales el mayor peso constituye los costos de producción, reflejando así 52%, seguido de la certificación 15%, del material de empaque 13%, administración en ventas y ganancia del productor 6% respectivamente, considerando que es un peso muy reducido para ser la ganancia del productor, seguido del paletizado 2%, finalmente el menor peso representan los costos financieros 1%, tal como se observa en el cuadro y grafico siguiente:

Cuadro 16. Precio FOB en banano con comercio justo

COSTOS/DÒLARES	CAJA	%
Exportaciòn (tràmites, impuestos)	0,71	6%
Material de empaque	1,51	13%
Paletizado	0,24	2%
Administraciòn ventas	0,68	6%
Financieros	0,12	1%
Costos de producciòn	6,25	52%
Ganancia de productor	0,75	6%
Certificaciòn	1,74	15%
<b>PRECIO FOB</b>	<b>12,00</b>	<b>100%</b>

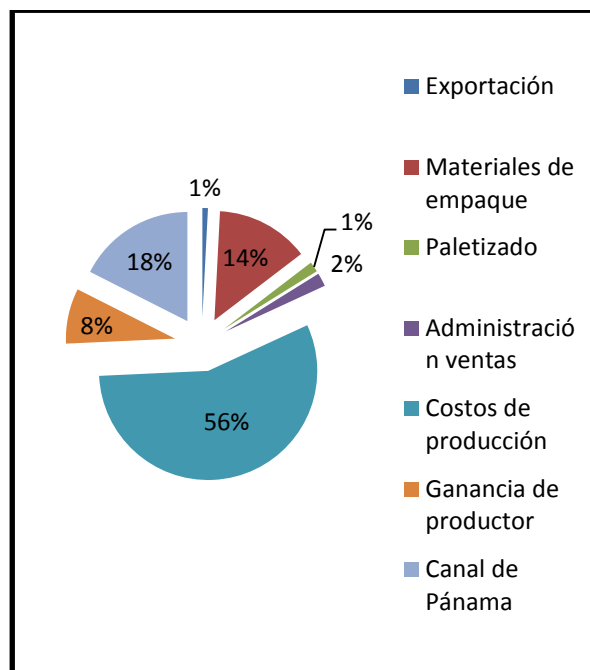


#### 4.5.2 Banano convencional

El precio FOB de la caja de banano de 18,5 kg, convencional es de USD 8,55 valor que corresponde a rubros antes mencionados, de los cuales el mayor peso constituye los costos de producciòn, reflejando así en 56%, seguido del canal de Panamá 18%, de materiales de empaque 14%, ganancia del productor 8%, administraciòn en ventas y paletizado el 2% respectivamente, y finalmente el menor peso representan los costos de exportaciòn 1%, tal como se observa en el cuadro y grafico siguiente:

**Cuadro 17. Precio FOB de banano convencional**

<b>COSTOS/DÓLARES</b>	<b>CAJA</b>	<b>%</b>
Exportación	0,07	1%
Materiales de empaque	1,18	14%
Paletizado	0,13	2%
Administración ventas	0,17	2%
Costos de producción	4,80	56%
Ganancia de productor	0,70	8%
Canal de Panamá	1,50	18%
<b>PRECIO FOB</b>	<b>8,55</b>	<b>100%</b>

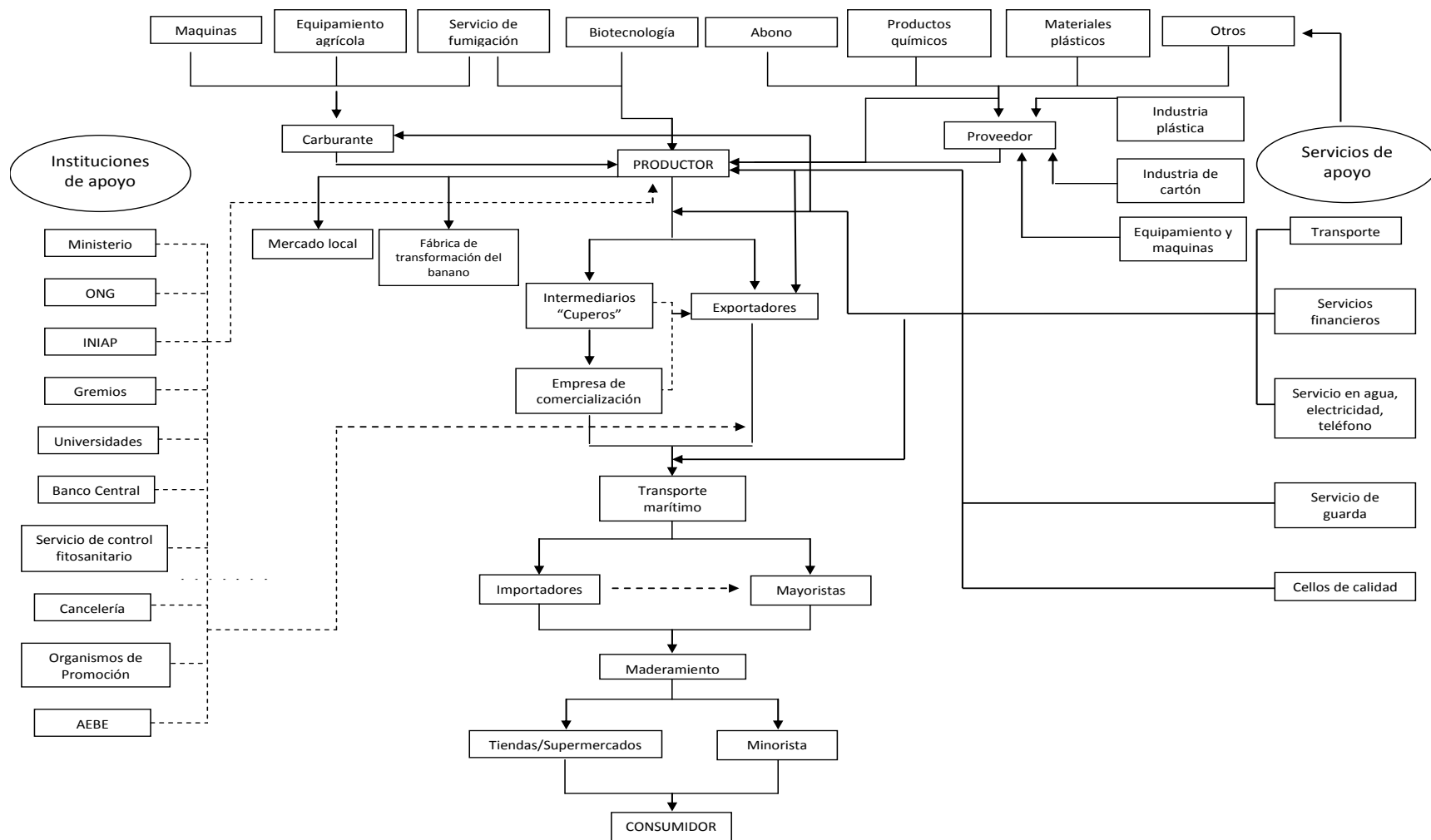


#### 4.6 Mapeo de actores

El análisis de la cadena de valor global hace referencia al estudio de los diferentes procesos, vínculos y de la distribución del valor entre los diferentes actores de la cadena productiva, es decir en los momentos de producción y comercialización de un producto final.

En el caso más específico de la cadena global del banano, varios estudios muestran que el poder de decisión se concentra en muy pocas manos: las corporaciones agro-exportadoras, teniendo grandes superficies de banano y controlando la mayoría de la cadena de un lado, y los minoristas y cadenas de supermercados que deciden del precio final pagado por el consumidor por otro lado (Murray y Reynolds, 2000).

Se debe aclarar que, para este estudio no se llegó a un detalle de análisis de la distribución del valor en cada uno de los actores, sin embargo se llegó a un mapeo de actores con la descripción de cada uno de ellos, a continuación se observa un mapeo general de la cadena de banano, en base a información secundaria analizada, para entender la complejidad de este sector:



**Gráfico 6. Mapeo general de actores de la cadena de valor del banano**

En este estudio, siguiendo los pasos del manual Value Link y, resumiendo el mapeo extenso que se presentó en la anterior ilustración, se ha realizado una identificación de los principales eslabones identificando a 6 grandes grupos: insumos, producción, acopio, exportación, importación y consumo, tal como lo indica la siguiente gráfico:



**Gráfico 7. Principales eslabones en la cadena de valor del banano**

#### **4.6.1 Banano con Comercio Justo**

En cuanto al mapeo de actores del banano bajo el sello de comercio, se identificaron ciertos actores relaciones con la organización bajo estudio que es UROCAL, como se presenta en la siguiente ilustración.

En donde se observa, que en cuanto a insumos, instituciones de apoyo y servicios de apoyo, Banafair o Equicosta (importador), existe relación directa con la organización de productores UROCAL, la misma que consta como exportador para luego, a través de ésta llegar al productor, esto implica beneficios, ya que recorta la cadena que llega al productor, y reduce la actuación de intermediarios para la exportación.

En tanto que las tiendas de comercio justo y el consumidor están directamente relacionados con el importador, sin embargo no dejan de tener relación con la UROCAL, en ocasiones ciertos consumidores vienen a conocer todo el proceso que manejan los socios de la organización, además

estos procesos son dados a conocer en las ferias que tiene el comercio justo para exponer su producto.

En base a la lógica de la cadena que UROCAL maneja, permite una reducción en ciertos costos al productor, por ejemplo los insumos como fertilizantes, material de cartón y transporte, utilizados en el proceso son otorgados por la organización a cada productor pudiendo emplear economías de escalas para abaratar costos.



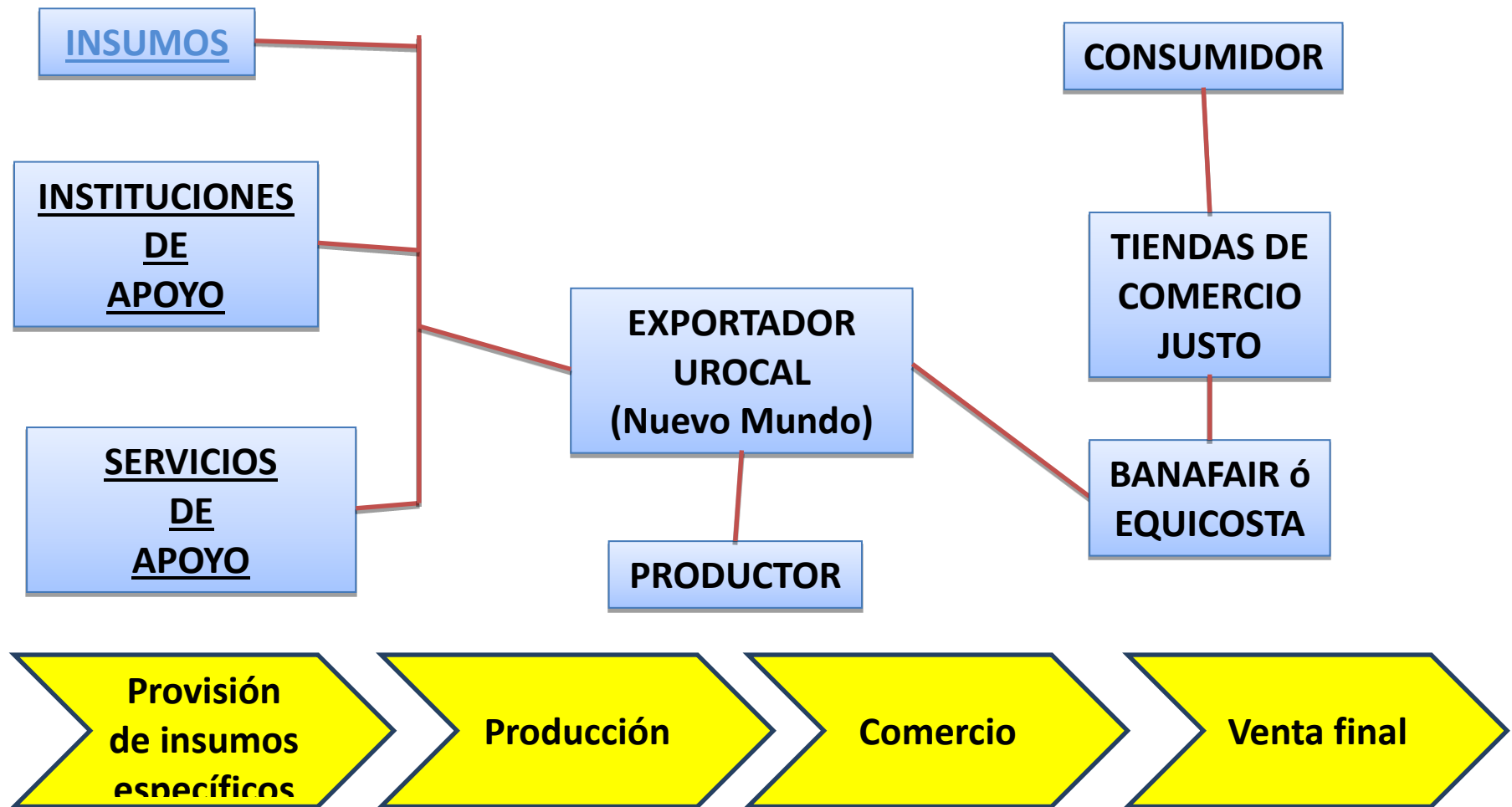


Gráfico 8. Mapeo de actores de la cadena de banano con comercio justo

Se describen a continuación los eslabones que participan en la cadena de valor de banano bajo el sello de comercio justo que maneja la UROCAL:

### **Insumos**

Dentro de los insumos que manejan para el proceso productivo los socios de UROCAL están: Maquinaria, Equipamiento agrícola, Fertilizantes, Carburante, Productos orgánicos permitidos, Materiales plásticos y Materiales de cartón.

### **Instituciones de apoyo**

Dentro de las instituciones de apoyo que tienen relación directa con la UROCAL están organismos del Estado Central como: MAGAP con la Unidad de Banano y la mesa de negociación de la misma misma, AGROCALIDAD para certificaciones de exportación y calidad del producto, y el BANCO CENTRAL que es el único ente financiero Nacional autorizado para el pago de las exportaciones de banano; y organismos privados como AEBE que es la Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador cuyo objetivo es promover el desarrollo integral del sector exportador ecuatoriano, a través de la colaboración directa con entidades del sector público o privado, y otros GREMIOS a nivel provincial cuya visión está orientada a promover la producción bananera.

### **Servicios de apoyo**

Dentro de los servicios de apoyo que tienen relación directa con la UROCAL están los servicios de TRANSPORTE, tanto el transporte que saca la fruta de las fincas de los productores para lo cual se organizan y lo llevan a los centros de acopio, como el transporte desde los centros de acopio hacia el puerto marítimo y en lo posterior hacia los importadores que cubre en cierta parte el exportador y otra parte el importador.

Como servicios de apoyo también están los SERVICIOS FINANCIEROS, para el pago que llega a la exportadora y luego llega a cada productor; los SERVICIOS BÁSICOS, utilizados en los centros administrativos de la organización, SELLOS DE CALIDAD y LICENCIAS AMBIENTALES, que son otorgados por organismos nacionales para permitir la exportación y a su vez por organismos internacionales para permitir el ingreso a diferentes destinos; SELLOS SOCIO-AMBIENTALES,

como el sello de producto orgánico emitido por ciertos organismos internacionales que promueven ciertas prácticas agrícolas y, finalmente CERTIFICACIONES SOCIO-VOLUNTARIAS como el comercio justo que también es emitido por organismos internacionales bajo ciertas exigencias.

### **Exportador**

Los productores que han sido sujetos de este estudio son socios de “Nuevo Mundo” filial de UROCAL como exportador directo, quien se convierte en un canal de distribución para llegar a sus productores asociados, utilizando una economía de escala para abaratar costos, es encargada de proveer insumos (fertilizantes, plásticos y cartón), además canaliza el apoyo de las instituciones y servicios de apoyo que están presentes en esta actividad.

Cada quince días los productores tienen en sus fincas la visita de técnicos (calidad, producción y certificación) quienes guían todo el proceso productivo, además tienen acceso a créditos productivos para invertir en la finca.

De esta manera los productores se agrupan para sacar la fruta desde sus fincas hasta el centro de acopio, en donde se paletizan las cajas y se embarcan en los contenedores que serán llevados al puerto marítimo. Estas actividades requieren la actuación de empresas públicas y privadas que verifican la calidad de la fruta.

### **Importador Banafair Equicosta (comercio justo)**



Tanto Banafair como Equicosta son importadores de banano bajo el sello de comercio justo, difieren su destino de entrega, Banafair destina la fruta hacia Alemania en tanto que Equicosta destina la fruta hacia Canadá, de esta manera se encargan del transporte marítimo desde el puerto marítimo, pasando por la maduración, hasta llevar la fruta hasta las tiendas de comercio justo, en donde están listas para ser compradas por el último eslabón en la cadena que es el consumidor.

## Consumidor

Los consumidores del banano bajo el sello de comercio justo, son “consumidores responsables” que se preocupan de que la cadena de esta fruta se equitativa, y de esta manera llegue los beneficios oportunos al productor, estos nichos de mercado abren la posibilidad a que los consumidores conozcan sobre dónde, cómo y bajo qué condiciones fueron producidos los productos que tienen este sello.

## Productor

El actor más importante de la cadena en este caso es el productor, a pesar de esto, no es quien tiene mayores beneficios.

Los productores socios de UROCAL tiene ciertas características generales como las siguientes: poseen explotaciones familiares con una superficie promedio de 6 ha, poseen cultivos asociados (banano, cacao, cítricos), son fincas orgánicas, tiene acceso a riego con tecnología de aplicación subfoliar.



Con respecto a la mano de obra, los miembros de la familia están integrados plenamente en las actividades de la producción del banano. No obstante, estos productores también necesitan una mano de obra contratada de forma ocasional para trabajos más específicos en el campo, pero sobre todo para el tratamiento de la fruta durante los periodos de cosecha.

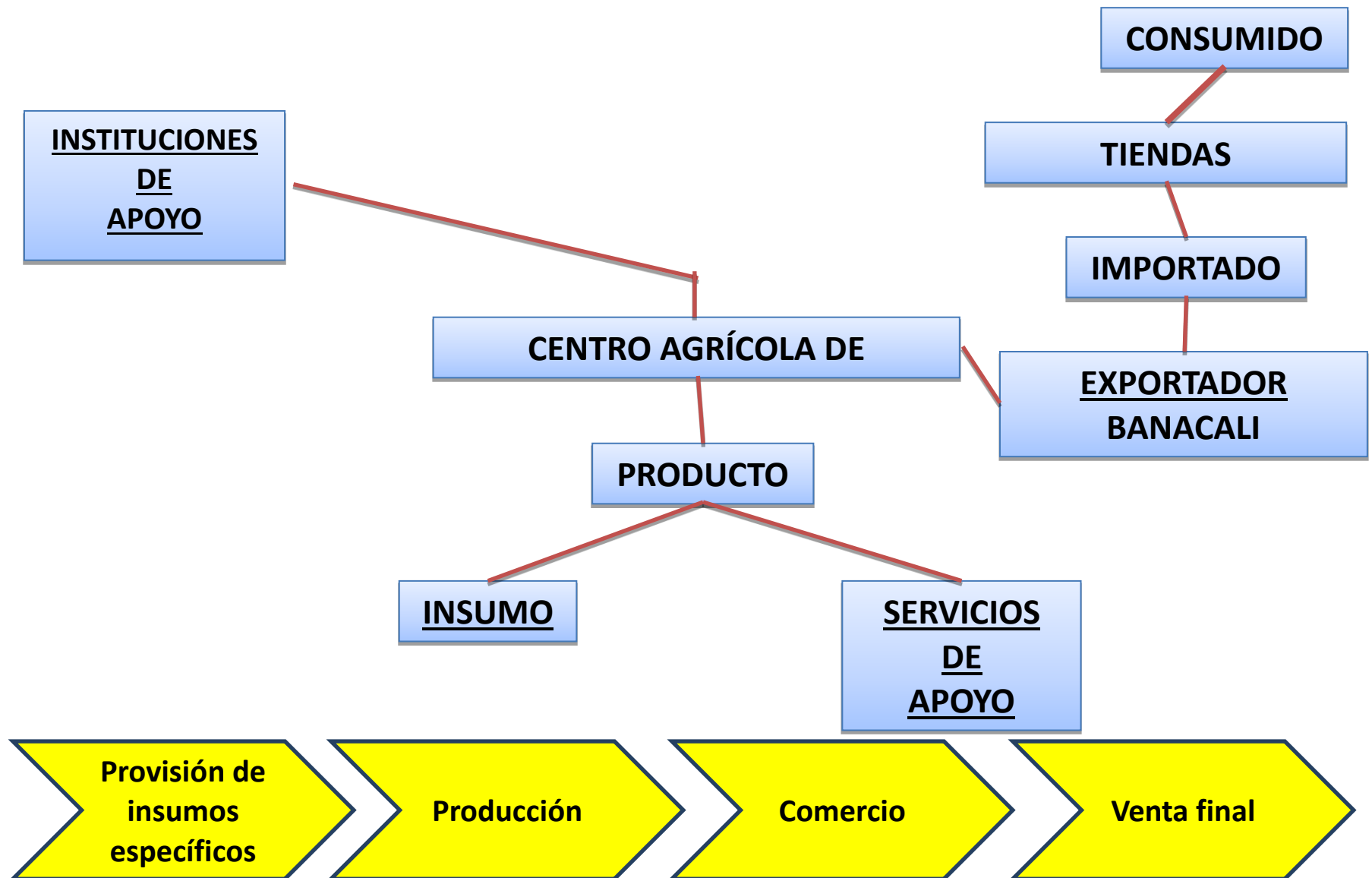
Tienen una cosecha de un día por semana, una densidad aproximada de 900 a 1100 matas por ha, la producción promedio es de 26 cajas por semana y por hectáreas, la variedad de banano que manejan es *Gran cavendish* o *Filipino*

#### **4.6.2 Banano convencional**

En cuanto al mapeo de actores del banano convencional, se identificaron ciertas relaciones con el grupo de control que es el Centro Agrícola de Machala, como se presenta en la siguiente ilustración.

En donde se observa, que en cuanto a instituciones de apoyo y exportadores, que en este caso en BANACALI, en tanto que el importador, las tiendas mayoristas y el consumidor final tienen relación directa con el exportador, siendo totalmente desconocido para el Centro Agrícola de Machala el destino final de la fruta, este proceso hace que la cadena se complejice pues existen mayores actores que en el comercio justo.

El productor tiene relación directa con los servicios de apoyo y con los insumos que consigue por cuenta propia, en tanto que la ayuda de las instituciones de apoyo es canalizado por el Centro Agrícola de Machala, es decir que éste funciona como un centro de acopio de la fruta para entregar a BANACALI quienes exportan la fruta a distintos lugares.



### **Gráfico 9. Mapeo de actores de la cadena de banano convencional**

Se describen a continuación los eslabones que participan en la cadena de valor de banano convencional que maneja el Centro Agrícola de Machala:

#### **Instituciones de apoyo**

Dentro de las instituciones de apoyo que tienen relación directa con el Centro Agrícola de Machala están organismos del Estado Central como: MAGAP con la Unidad de Banano y la mesa de negociación de la misma misma, AGROCALIDAD para certificaciones de exportación y calidad del producto, y el BANCO CENTRAL que es el único ente financiero Nacional autorizado para el pago de las exportaciones de banano; y organismos privados como AEBE que es la Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador cuyo objetivo es promover el desarrollo integral del sector exportador bananero ecuatoriano.

#### **Exportador**

Para el grupo de control de este estudio que es el Centro Agrícola de Machala tiene relación directa con el exportador que es BANACALI, siendo una empresa comercializadora de banano, no se tiene mayor detalle de esta exportadora ya que no se pudo tener una conversación con ellos, solo con el Centro Agrícola, quienes nos dijeron que son sus clientes, venden su fruta bajo un contrato escrito pero no saben el destino final, es decir los productores socios de este centro agrícola acopian aquí su fruta y luego el centro agrícola entregan a BANACALI, teniendo una relación simplemente de comprador y vendedor.

Por estos motivos no se tiene mayor detalle de los importadores, de las tiendas mayoristas y del consumidor final, pues tanto el Centro Agrícola de Machala como los productores socios lo desconocen por completo.

BANACALI S.A bajo la marca de EXCELBAN trabaja con el Centro Agrícola de Machala desde hace dos años, presta sus servicios como exportador, es quien arregla con el importador, para llevar la fruta desde el puerto de origen hasta el puerto de destino, para luego ser llevada a las maduradoras y en lo posterior a las tiendas mayoristas en donde serán vendidas a tiendas minoristas y finalmente al consumidor.

## **Acopiador Centro Agrícola de Machala**

Este gremio funciona como medio de conexión entre ciertas instituciones de apoyo Estatal (MAGAP- Consejo Provincial de Machala, Banco de Fomento) y los productores bananeros asociados, de esta manera se les proporciona a los socios ciertos fertilizantes a precios más económicos como es el caso de la urea, y en ocasiones se les facilita fumigaciones contra la sigatoka negra.

Este centro agrícola funciona como centro de acopio, garantizando a sus socios una compra de la fruta respetando el precio mínimo de sustentación, han logrado establecer un contrato a largo plazo con el Exportador que en este caso es BANACALI.

## **Productor**

El actor más importante de la cadena en este caso es el productor, a pesar de esto, no es quien tiene mayores beneficios.

Los productores socios del Centro Agrícola de Machala tienen ciertas características generales como las siguientes:

Son explotaciones familiares, con una superficie promedio de 6 ha, poseen banano como monocultivo, tiene acceso a riego con métodos por gravedad, con respecto a la mano de obra, los miembros de la familia están integrados plenamente en las actividades de la producción del banano. No obstante, estos productores necesitan mano de obra contratada de forma ocasional para trabajos más específicos en el campo y para el tratamiento de la fruta, en especial durante los periodos de cosecha.

La cosecha tiene el proceso de un día a la semana, con una densidad aproximada de 1100 a 1400 matas por ha, con una producción promedio de 35 cajas por semana y por hectárea, y manejan la variedad *Grand cavendish* o *Filipino*.





El productor es quien se encarga de conseguir sus propios insumos, en especial los agroquímicos que en muchos casos son altamente tóxicos (fertilizantes, plásticos y cartón), de igual manera el productor se encarga de gestionar personalmente los servicios de apoyo relacionados.

Cada productor se arregla para transportar su fruta desde la finca hasta el centro agrícola, esta actividad no se la realiza en conjunto.

## **Insumos**

Como ya se mencionó en párrafos anteriores los insumos que utilizan los socios del Centro Agrícola de Machala Máquinas, son gestionados y obtenidos de manera individual por cada uno de los productores socios, entre estos están equipamiento agrícola, servicio de fumigación, fertilizantes, productos químicos, materiales plásticos y materiales de cartón así como también los servicios de apoyo como el transporte desde sus fincas hasta el acopio de la fruta, los servicios financieros, los servicios básicos y las licencias ambientales otorgadas para la exportación de la fruta.

### **4.7 Monto y destino de la prima Comercio Justo**

La prima de comercio justo supone una ayuda extra para las organizaciones de pequeños productores. Además de recibir el pago de sus productos, estos se benefician de una cantidad adicional para invertir en el desarrollo económico, social o ambiental de las propias organizaciones y la comunidad. Estas deciden el fin de la prima, sin intermediarios. La cantidad que se les abona se fija en un porcentaje, por unidad vendida, y sale del bolsillo de quien adquiere los productos.

#### **4.7.1 Monto económico por prima comercio justo de Nuevo Mundo año 2011**

En cuanto al monto total recibido por la prima de comercio justo en el año 2011 que se realizó el presente estudio, fue de USD **185.040**, adicionalmente los productores han decidido poner USD 0,10 por caja y en ese año se produjeron 159.000 cajas, a esto se suma multas que han acordado en sus reglamentos internos cobrar por la inasistencia a asambleas que tienen una vez al mes y ciertos talleres, este monto suma USD1500, todos esto resulta una cifra de USD **200.940**, monto económico que en párrafos siguientes se desglosa como fue destinado.

**Cuadro 18. Monto recibido de la prima comercio justo en 2011**

<b>INGRESO PRIMA COMERCIO JUSTO</b>	<b>PRODUCTORES  0,10 x cajas (159.000 cajas)</b>	<b>OTROS INGRESOS  Multas asambleas y talleres</b>	<b>TOTAL</b>
185.040,00	15.900,00	1.500,00	<b>200.940,00</b>

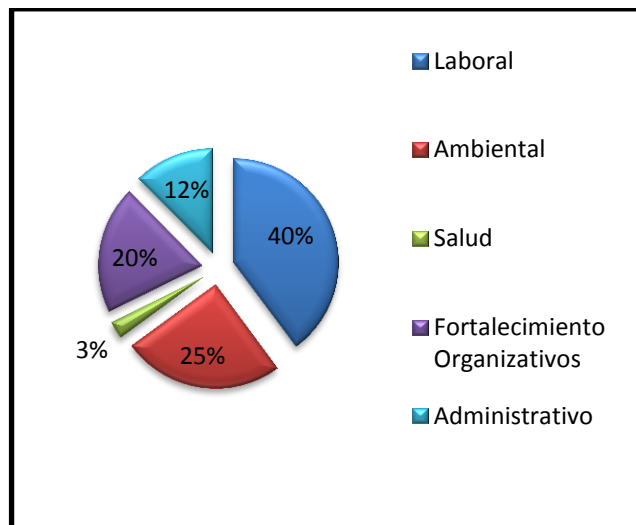
#### **4.7.2 Distribución de la prima de Comercio Justo 2011**

Por decisión de la asamblea interna esta prima es destinada para varios rubros, se debe mencionar que este monto no es otorgado a UROCAL, sino a las organizaciones de base que lo conforman, para este caso es el monto destinado en el año 2011 para Nuevo Mundo filial de UROCAL.

De esta manera se puede observar en el gráfico y cuadro que a continuación se presenta, que existen varios componentes que se ha destinado la prima, así tenemos que el 40% del monto total se destina para el componente laboral, el 25% para el componente ambiental, el 20% al fortalecimiento organizativo, el 12% para el componente administrativo, y finalmente el 3% para la salud.

**Cuadro 19. Destino de la prima de comercio justo en Nuevo Mundo**

<b>PROGRAMAS</b>	<b>MONTO</b>
Laboral	80.089,60
Ambiental	50.500,00
Salud	5.500,00
Fortalecimiento Organizativos	39.897,28
Administrativo	24.953,12
<b>TOTAL</b>	<b>200.940,00</b>



Según el informe de la asociación Nuevo Mundo filial de UROCAL, que presentó en el año 2011 cada uno de los componentes se integran por varias actividades como se detallan en el cuadro 20.

**Cuadro 20. Componentes del destino de la prima de comercio justo**

COMPONENTES				
LABORAL	AMBIENTAL	SALUD	FORTALECIMIENTO ORGANIZATIVO	ADMINISTRATIVO
Seguro al IESS	Viveros de sp. Forestales y nativas	Capacitación en salud preventiva y seguridad laboral	Reuniones de Directorio y Comisiones	Eficiencia Administrativa-contable
Bono estudiantil	Programa de fertilización y productividad	Farmacia	Asambleas	Materiales de oficina
Convivencia navideña	Control del no uso de agroquímicos		Capacitación	Viáticos
Aguinaldo navideño	Control para prevenir la erosión del suelo		Certificación FLO	Uniformes y camisetas
Capacitación a trabajadores	Control para mejorar la fertilidad y estructura del suelo.		Apoyo al CECOMERCIO JUSTO <sup>18</sup>	Capacitación al personal
Apoyo a marchas			Retroactivos sueldos a Presidente y Secretario.	Auditoría externa contable-financiera
Mobilización e inspección de diferentes programas			Participación en Expoferia y otros	Gastos del Vehículo
			Gastos Administrativos y Representativos	Adquisición de activos fijos
				Publicaciones

**Fuente: Informe Nuevo Mundo de prima comercio justo del año 2011**

<sup>18</sup> CECJ Coordinado Ecuatoriana de Comercio Justo CECJ

## **Beneficios no monetarios**

Estos resultados se han basado en las herramientas cualitativas utilizadas en este estudio.

### **4.8 Beneficios sociales**

Resulta difícil poder cuantificar estos resultados, pero se hace un análisis de contenido con lo observado, tanto en los socios de la UROCAL, como en su grupo de control que son los socios del Centro Agrícola de Machala.

Dentro de los beneficios sociales que analizamos están: el fortalecimiento organizativo, apoyo en la salud y apoyo en la educación.

#### **4.8.1 Banano con comercio justo**

En los socios de UROCAL, cuyo banano tiene el sello de comercio justo se observó en la sección de destino de la prima de este sello que existen componentes para el fortalecimiento organizativo, apoyo en la salud y apoyo en la educación, estos beneficios sociales se desprenden de un beneficio monetario que es la prima, se debe mencionar que en los principios del comercio justo se promueve estos beneficios sociales.

En cuanto al fortalecimiento organizativo, se traduce en el poder de toma de decisiones y acciones concretas que puede tener UROCAL para el beneficio de los pequeños productores asociados, si analizamos la historia agraria de esta organización de segundo grado, vemos que ha sido una de las organizaciones campesinas pioneras en la lucha para el acceso a medios de producción, así tenemos su lucha por la tierra en épocas de la colonia, hasta llegar a la actualidad, que han llegado a posicionarse como exportadores directos sin perder su visión de gremio de pequeños productores.

Actualmente UROCAL ha ido ganando espacios de diálogo y discusión dentro de las bases sociales para poder generar propuestas de políticas públicas que estén orientadas al beneficio de los pequeños productores, estos espacios se ven reflejados en relaciones con entidandes del Estado Central, como con otros movimientos de productores como es el caso de CECOMERCIO JUSTO que es la Coordinadora Ecuatoriana de Comercio Justo.

Se observó que el componente de salud, es considerado como prioritario, pues los socios de UROCAL están afiliados al seguro social, además cada cierto tiempo tiene campañas a nivel iaranterno para el beneficios de los socios y sus familias.

En cuanto al componente de educación, mediante la prima de comercio justo, existe un bono para fomentar la educación de los hijos de los socios, el mismo que tiene acogida por los productores, en los grupos focales los socios comentan que ahora sus hijos terminan el bachillerato, y han optado por incentivar a sus hijos que estudien carreras universitarias relacionados con el agro para que un futuro ellos sean quienes se encarguen de la UPA's de sus padres y eviten la migración del campo a las ciudades.

#### **4.8.2 Banano convencional**

En los socios del Centro Agrícola de Machala, cuyo banano es convencional, se observó que en cuanto al fortalecimiento organizativo, apoyo en la salud y apoyo en la educación, no existen acciones concretas, si bien puede existir predisposición por parte de su dirigente crear mayores beneficios en estos aspectos no se han podido concretar.

La dirigencia de este gremio está a la cabeza desde el año 2010, año en que se legalizó como Centro Agrícola, es decir es una organización relativamente nueva, razón por la cual aún no existe una fuerza organizativa interna para poder generar espacios en los cuales se hagan presentes como asociación de pequeños productores y se generen acciones concretas para su beneficios.

No se debe desmerecer el esfuerzo, que ante estas circunstancias tratan de tener acercamientos con entidades del Estado Central para obtener ayudas puntuales como, fumigaciones gratuitas para sus socios o fertilizantes a menor costo.

En tanto que la salud y la educación no han sido componentes en los cuales hayan podido hacer acciones conjuntas para el beneficio del socio y sus familias.

## **4.9 Beneficios ambientales**

Al igual que los beneficios sociales resulta difícil poder cuantificar estos resultados, pero se hace un análisis de contenido con lo observado, tanto en los socios de la UROCAL, como en su grupo de control que son los socios del Centro Agrícola de Machala.

Dentro de los beneficios ambientales que analizamos están: la agrobiodiversidad y el uso de productos amigables con el ambiente.

### **4.9.1 Banano con comercio justo**

Para los socios de la UROCAL, cuya fruta está bajo el sello de comercio justo se observa que el componente de agrobiodiversidad es uno de sus principales enfoques, si bien el comercio justo en sus principios promueve el cuidado ambiental, y como se observó en capítulos anteriores, que en el destino de la prima un gran porcentaje fue para el ambiente, se observa que además este componente está en la visión de UROCAL, pues ellos manejan a nivel interno un enfoque agroforestal, para que sus socios no solo dependan de la venta del banano, sino que tengan la opción de vender cacao, cítricos, y varios frutales más, a esto se añade que la UROCAL viene manejando un proyecto de soberanía alimentaria, en donde sus socios tienen huertos en sus parcelas para la alimentación diaria de sus familias.

Este componente puede desembocar en otros aspectos que resulten beneficiosos para los socios, pues alcanzan un manejo integral de su finca, aseguran que por la diversidad de sus parcelas existe un equilibrio natural, y se aprovechan de los pisos altitudinales, pues tienen árboles forestales, banano y cacao, a esto se suma la fertilidad del suelo por la materia orgánica depositada, lo cual afirman repercute en la aplicación del riego, pues sus suelos tienen mayor capacidad de retención de agua.

En cuanto al uso de productos amigables con el ambiente, recordemos que además de tener el sello de comercio justo tienen la certificación orgánica y por ende solo pueden utilizar productos orgánicos.

Para el proceso productivo UROCAL, realiza un manejo a base del equilibrio nutricional y manejo cultural, es decir, hacen que sus productores se enfoquen en nutrir de una manera adecuada a la planta y realizar las actividades culturales a tiempo para evitar la presencia de plagas y enfermedades, recordemos que cada quince días cada socio tiene la presencia en su finca de los técnicos encargados de la calidad y de la producción, y son ellos quienes les otorgan los insumos para el proceso productivo.

El no utilizar agroquímicos es beneficioso para el productor pues no está susceptible a enfermedades ocasionadas por la utilización indiscriminada de estos insumos, y es beneficioso para la comunidad entera ya que no afecta a las fuentes de agua, animales que estén cerca o a otros productores vecinos.

#### **4.9.2 Banano convencional**

Para los socios del Centro Agrícola de Machala, cuya fruta es convencional se observa que el componente de agrobiodiversidad, aún no está como tema prioritario, estos productores manejan monocultivo, siendo el banano su única actividad que le genere ingresos económicos, al manejarlo como monocultivo demandan mayores insumos, aseguran que la fertilidad de sus suelos se ha ido deteriorando con el tiempo, pues ya no tiene la misma producción que años atrás, a esto se suma una afectación severa de plagas y enfermedades que atacan su cultivo razón por la cual cada vez deben hacer mayores aplicaciones de agroquímicos.

Estos socios están conscientes del daño que genera el uso inadecuado de agroquímicos, recordemos que estos productores no tienen una asesoría técnica directa para sus parcelas, pues el centro agrícola solo acopia la fruta, entrega fumigaciones en ocasiones y dota de UREA a menor precio.

A pesar de estar conscientes del daño que este manejo hace al ambiente y a ellos mismo, no tienen otra opción pues afirman que para convertirse en productores orgánicos necesitarían de fuertes inversiones, pues no hay un enfoque del Centro Agrícola de Machala para sacar la certificación orgánica y para un productor bananero de forma individual sacar esta certificación demanda mucho dinero, otra limitante es la temporada de transición entre convencional y orgánica, pues como depende únicamente del banano no podrían dejar de tener estos ingresos en ese tiempo.



**Cuadro 21. Resumen de beneficios monetarios y no monetarios de los productores vinculados o no al comercio justo**

TIPO	NIVEL	CARACTERÍSTICA	NUEVO MUNDO		CENTRO AGRICOLA DE MACHALA	
			BENEFICIO DIRECTO	BENEFICIO INDIRECTO	BENEFICIO DIRECTO	BENEFICIO INDIRECTO
MONETARIO	ECONÓMICO	Precio mínimo (cumplimiento)	X	X	X	X
		Liquidez (pago oportuno)	X	X	X	X
		Precio preferencial de insumos	X	X		
		Acceso a créditos (condiciones favorables)	X		X	X
		Capitalización en la finca	X	X		
		Prima comercio justo				
		Acceso a mercado	X	X	X	X
		Mejora de infraestructura y tecnología	X	X		
NO MONETARIO	SOCIAL	Fortalecimiento socio-organizativo	X	X		
		Aumento de la capacidad de negociación como exportadores	X	X		
		Apoyo en Salud	X	X		
		Apoyo en Educación	X	X		
	AMBIENTAL					
		Agrobiodiversidad	X	X		
		Productos amigables con el ambiente	X	X		
		Conservación de ecosistemas	X	X		

## 5.- CONCLUSIONES

Para el análisis comparativo de los beneficios monetarios y no monetarios de productores bananeros vinculados o no al comercio justo, en este estudio se determinaron los costos de producción, el precio FOB de la caja de banano de 18,5 Kg; se identificaron los actores que participan en la cadena de valor del banano, el destino de la prima de comercio justo y, los beneficios sociales y ambientales con las variables de fortalecimiento organizativo, apoyo en la salud, apoyo en la educación, agrobiodiversidad y el uso de productos amigables con el ambiente respectivamente en los beneficios no monetarios.

**5.1** Se determinó que los costos de producción de una caja de banano de 18, 5 kg, para los productores afiliados a UROCAL bajo el sello de comercio justo son USD 6,25 en tanto que para los productores afiliados al Centro Agrícola de Machala con producción convencional son USD 4,80; es decir que para el banano con sello comercio justo los costos de producción son mayores en un 30% con relación a los costos de producción del banano convencional.

Dentro de los rubros que se analizaron en la estructura de los costos de producción fueron: mano de obra, insumos, transporte, administración, mantenimiento y depreciación; siendo la mano de obra el rubro que tiene mayor peso en esta estructura de costos, ésta situación se presentó en los dos casos analizados, alcanzando el 50% del total de los costos de producción.

Se debe considerar que los productores afiliados a la UROCAL manejan un promedio de tierra de 6 Ha, tienen una cosecha de un día por semana, una densidad aproximada de 900 a 1100 plantas por ha, la producción promedio es de 26 cajas por semana y por hectárea, la variedad de banano que manejan es *Gran cavendish* o *Filipino*, en tanto que los productores socios al Centro Agrícola de Machala, también manejan un promedio de tierra de 6 Ha. La cosecha tiene el proceso de un día a la semana, con una densidad aproximada de 1100 a 1400 matas por ha, con una producción promedio de 35 cajas por semana y por hectárea, y manejan la variedad *Grand cavendish* o *Filipino*; a esto se debe añadir que existen diferencias marcadas en las prácticas agrícolas utilizadas para el proceso productivo.

Para este análisis es importante una vez obtenidos los costos de producción, mirar el precio pagado por caja al productor, para el caso de la caja de banano de 18,5 Kg. bajo el sello de comercio justo

el precio pagado al productor es USD 7,00 en tanto que para el banano convencional el precio pagado al productor es USD 5,50 es decir 27% menos que el banano con comercio justo.

Si restamos los costos de producción, se observa que para el caso del banano bajo sello comercio justo existe una ganancia para el productor de USD 0,75 (7-6,25), mientras que para el banano convencional existe una ganancia para el productor de USD 0,70 (5,50-4,80), es decir no existe una diferencia marcada en este aspecto.

Por lo tanto se concluye que el comercio justo no reduce los costos de producción de los socios de UROCAL que tienen este sello.

**5.2** Para la determinación del precio FOB”, puesto a bordo se han considerado los siguientes rubros, para el caso del banano con comercio justo la exportación, el material de empaque, el paletizado de las cajas, la administración en ventas, el costo financiero, costos de producción, ganancia de productor y certificación de sello comercio justo, en tanto que los rubros que componen la caja de banano de 18,5 kg convencional son: exportación, material de empaque, paletizado, administración en ventas, costos de producción, ganancia de productor, y canal de Panamá.

El precio FOB para el caso del banano con comercio justo suma USD 12,00, y para el banano convencional suma USD 8,55 es decir un 40% menos que el sello de comercio justo, en ambos casos el mayor peso se destina a los costos de producción, que superan el 50% respectivamente, menos del 10% para la ganancia al productor y el 1% en costos administrativos.

Por lo tanto el comercio justo no reduce los costos del precio FOB en los socios de la UROCAL.

**5.3** En cuanto a los actores que participan en la cadena de valor del banano se analizaron las siguientes categorías para los eslabones de: provisión de insumos específicos, la producción, el comercio y la venta final.

Observamos que para el caso del comercio justo en cuanto a insumos, instituciones de apoyo y servicios de apoyo, importadores en este caso Banafair y Equicosta, todos ellos con una relación directa con la organización de productores UROCAL, la misma que consta como exportador directo para luego, a través de ésta llegar al productor, esto implica beneficios, ya que recorta la cadena que llega al productor, y reduce la actuación de intermediarios para la exportación.

En tanto que las tiendas de comercio justo y el consumidor final están directamente relacionados con el importador, sin embargo no dejan de tener relación con la UROCAL, en ocasiones ciertos consumidores vienen a conocer todo el proceso que manejan los socios de la organización, además estos procesos son dados a conocer en las ferias que tiene el comercio justo para exponer su producto.

En base a la lógica de la cadena que UROCAL maneja, permite una reducción en ciertos costos al productor, por ejemplo los insumos como fertilizantes, material de cartón y transporte, utilizados en el proceso son otorgados por la organización a cada productor pudiendo emplear economías de escalas para abaratar costos.

Para el caso del banano convencional se observa, que en cuanto a instituciones de apoyo y exportadores, que en este caso en BANACALI, en tanto que el importador, las tiendas mayoristas y el consumidor final tienen relación directa con el exportador, siendo totalmente desconocido para el Centro Agrícola de Machala el destino final de la fruta, este proceso hace que la cadena se complejice, pues existen mayores actores que en el comercio justo.

El productor tiene relación directa con los servicios de apoyo y con los insumos que consigue por cuenta propia, en tanto que la ayuda de las instituciones de apoyo es canalizado por el Centro Agrícola de Machala, es decir que éste funciona como un centro de acopio de la fruta para entregar a BANACALI quienes exportan la fruta a distintos lugares.

En la cadena de la UROCAL se evidencia menos actores que en el grupo de control, sin embargo no solo influye el sello de CJ pues también UROCAL ha logrado posicionarse como Exportador directo.

**5.4** En cuanto al monto total recibido por la prima de comercio justo en el año 2011 que se realizó el presente estudio, fue un monto de USD **185.040**, adicionalmente los productores han decidido poner USD 0,10 por caja y en ese año se produjeron 159.000 cajas, a esto se suma multas que han acordado en sus reglamentos internos cobrar por la inasistencia a asambleas que tienen una vez al mes y ciertos talleres, este monto suma USD1500, todos esto resulta una cifra de USD **200.940**.

Se debe mencionar que este monto no es otorgado al organismo de segundo grado que es UROCAL, sino a las organizaciones de base que lo conforman, para este caso es el monto destinado

en el año 2011 para Nuevo Mundo filial de UROCAL, que por decisión de la asamblea interna esta prima fue destinada para varios componentes: Laboral, ambiental, salud, fortalecimiento organizativo, y administrativo.

De esta manera la prima de comercio justo supone una ayuda extra para las organizaciones de pequeños productores. Además de recibir el pago de sus productos, estos se benefician de una cantidad adicional para invertir en el desarrollo económico, social o ambiental de las propias organizaciones y la comunidad. Estas deciden el fin de la prima, sin intermediarios. La cantidad que se les abona se fija en un porcentaje, por unidad vendida, y sale del bolsillo de quien adquiere los productos; en el caso de los socios de Nuevo Mundo, se ven progresos fruto de esta prima recibida, lo que no se observa en el caso de los socios del Centro Agrícola de Machala pues no tienen sello de comercio justo y no destinan ningún monto económico para manejarlo a nivel asociativo.

El comercio justo si trae consigo impacto en aspectos de salud, educación y fortalecimiento organizativo provenientes de la prima recibida por las asociaciones base.

**5.5.** Dentro de los beneficios sociales se analizaron: el fortalecimiento organizativo, apoyo en la salud y apoyo en la educación. En los socios de UROCAL, cuyo banano tiene el sello de comercio justo se observó que estos beneficios se desprenden de los beneficios monetarios recibidos por la prima de comercio justo, cabe mencionar que los principios del comercio justo promueve estos beneficios sociales.

En cuanto al fortalecimiento organizativo, se traduce en el poder de toma de decisiones y acciones concretas que puede tener UROCAL para el beneficio de los pequeños productores asociados, si analizamos la historia agraria de esta organización de segundo grado, vemos que ha sido una de las organizaciones campesinas pioneras en la lucha para el acceso a medios de producción, así tenemos su lucha por la tierra en épocas de la colonia, hasta llegar a la actualidad, que han llegado a posicionarse como exportadores directos sin perder su visión de gremio de pequeños productores.

Actualmente UROCAL ha ido ganando espacios de diálogo y discusión dentro de las bases sociales para poder generar propuestas de políticas públicas que estén orientadas al beneficio de los pequeños productores, estos espacios se ven reflejados en relaciones con entidades del Estado Central, como con otros movimientos de productores como es el caso de CECOMERCIO JUSTO que es la Coordinadora Ecuatoriana de Comercio Justo.

Se observó que el componente de salud, es considerado como prioritario, pues los socios de UROCAL están afiliados al seguro social, además cada cierto tiempo tiene campañas a nivel interno para el beneficio de los socios y sus familias.

En cuanto al componente de educación, mediante la prima de comercio justo, existe un bono para fomentar la educación de los hijos de los socios, el mismo que tiene acogida por los productores, en los grupos focales los socios comentan que ahora sus hijos terminan el bachillerato, y han optado por incentivar a sus hijos que estudien carreras universitarias relacionados con el agro para que en futuro ellos sean quienes se encarguen de la UPA's de sus padres y eviten la migración del campo a las ciudades. En los socios del Centro Agrícola de Machala, cuyo banano es convencional, se observó que en cuanto al fortalecimiento organizativo, apoyo en la salud y apoyo en la educación, no existen acciones concretas, si bien puede existir predisposición por parte de su dirigente crear mayores beneficios en estos aspectos no se han podido concretar.

Para los beneficios ambientales en el componente de agrobiodiversidad, se observa que es uno de sus principales enfoques, si bien el comercio justo en sus principios promueve el cuidado ambiental, se observa este componente está en la visión de UROCAL, pues ellos manejan a nivel interno un enfoque agroforestal, para que sus socios no solo dependan de la venta del banano, sino que tengan la opción de vender cacao, cítricos, y varios frutales más, a esto se añade que la UROCAL viene manejando un proyecto de soberanía alimentaria, en donde sus socios tiene huertos en sus parcelas para la alimentación diaria de sus familias.

Este componente puede desembocar en otros aspectos que resulten beneficiosos para los socios, pues alcanzan un manejo integral de su finca, aseguran que por la diversidad de sus parcelas existe un equilibrio natural, y se aprovechan de los pisos altitudinales, pues tiene árboles forestales, banano y cacao, a esto se suma la fertilidad del suelo por la materia orgánica depositada, lo cual afirman repercute en la aplicación del riego, pues sus suelos tienen mayor capacidad de retención de agua.

En cuanto al uso de productos amigables con el ambiente, recordemos que además de tener el sello de comercio justo tienen la certificación orgánica y por ende solo pueden utilizar productos orgánicos. Para el proceso productivo UROCAL, realiza un manejo a base del equilibrio nutricional y manejo cultural, es decir, hacen que sus productores se enfoquen en nutrir de una manera adecuada a la planta y realizar las actividades culturales a tiempo para evitar la presencia de plagas

y enfermedades, recordemos que cada quince días cada socio tiene la presencia en su finca de los técnicos encargados de la calidad y de la producción, y son ellos quienes les otorgan los insumos para el proceso productivo.

El no utilizar agroquímicos es beneficioso para el productor pues no está susceptible a enfermedades ocasionadas por la utilización indiscriminada de estos insumos, y es beneficioso para la comunidad entera ya que no afecta a las fuentes de agua, animales que estén cerca o a otros productores vecinos.

En tanto que para los socios del Centro Agrícola de Machala cuya fruta es convencional, se observa que no existe fuerza organizativa interna para poder generar espacios en los cuales se hagan presentes como asociación de pequeños productores y se generen acciones concretas para su beneficio.

El reconocimiento legal de este gremio ha sido otorgado en el año 2010, no se debe desmerecer el esfuerzo, ya que ante estas circunstancias tratan de tener acercamientos con entidades del Estado Central para obtener ayudas puntuales como, fumigaciones gratuitas para sus socios o fertilizantes a menor costo.

En tanto que la salud y la educación no han sido componentes en los cuales hayan podido hacer acciones conjuntas para el beneficio del socio y sus familias.

En tanto que los beneficios ambientales con el componente de agrobiodiversidad, aún no está como tema prioritario, estos productores manejan monocultivo, siendo el banano su única actividad que le genere ingresos económicos, al manejarlo como monocultivo demandan mayores insumos, aseguran que la fertilidad de sus suelos se ha ido deteriorando con el tiempo, pues ya no tiene la misma producción que años atrás, a esto se suma una afectación severa de plagas y enfermedades que atacan su cultivo razón por la cual cada vez deben hacer mayores aplicaciones de agroquímicos. Estos socios están conscientes del daño que genera el uso inadecuado de agroquímicos, recordemos que estos productores no tienen una asesoría técnica directa para sus parcelas, pues el centro agrícola solo acopia la fruta, entrega fumigaciones en ocasiones y dota de UREA a menor precio.

A pesar de estar conscientes del daño que este manejo hace al ambiente y a ellos mismo, no tienen otra opción pues afirman que para convertirse en productores orgánicos necesitarían de fuertes

inversiones, pues no hay un enfoque del Centro Agrícola de Machala para sacar la certificación orgánica y para un productor bananero de forma individual sacar esta certificación demanda mucho dinero, otra limitante es la temporada de transición entre convencional y orgánica, pues como depende únicamente del banano no podrían dejar de tener estos ingresos en ese tiempo.

Por lo tanto el comercio justo garantiza beneficios no monetarios que tienen relación con el ámbito social como con el fortalecimiento organizativo, además influye en los beneficios ambientales pues fomenta la biodiversidad.



## 6.- RECOMENDACIONES

<b>POLÍTICOS</b>	Consolidar el sistema económico social y solidario, de forma sostenible a través de coordinadora ecuatoriana de comercio justo en el marco de la economía popular y solidaria
<b>ECONÓMICOS</b>	Diversificar su producción para no depender de un solo producto. la compra de materiales al por mayor “economía de escala”
<b>SOCIALES</b>	Contar con un plan de desarrollo social que permita mejorar las condiciones de vida de los socios de urocal
<b>TECNOLÓGICOS</b>	Elaborar y distribuir tecnologías limpias como abonos, plaguicidas orgánicos entre otros
<b>AMBIENTALES</b>	Gestionar de forma integral los recursos tierra y agua
<b>LEGALES</b>	Vincular la certificación orgánica con la normativa nacional para promover y regular la producción orgánica-ecológica-biológica en el ecuador de acuerdo al registro oficial 34

## 7.- RESUMEN

El banano es el producto estrella del agro ecuatoriano. Desde los años cincuenta del siglo pasado es el producto de agroexportación más importante. En el año 2010, el ingreso de divisas por la fruta amarilla superó por primera vez los dos mil millones de dólares, doblando el valor de exportaciones en apenas seis años. Solo las exportaciones petroleras y las remesas de los migrantes están más altas que el valor de las exportaciones bananeras. (INEC, 2010)

Aunque cuarto país productor de la fruta amarilla, el Ecuador se destaca como el exportador más importante de banano a nivel mundial. Según datos oficiales del Ministerio de Agricultura y Ganadería del Ecuador, tomado al año 2011, la superficie sembrada de banano a nivel nacional ascienden a **200.110** hectáreas, la superficie cosechada **191.973** hectáreas, una producción en fruta fresca de **7.427.776** Tm/Ha y el rendimiento a **38,69** Tm/ha (aproximadamente 2091 cajas/ha/año). Ahora bien, en cuanto a la distribución de la producción de banano en el Ecuador, las tres principales provincias tanto en superficie como en producción y cosecha son Guayas, El Oro y Los Ríos, todas juntas llegan a representar el 79% de la superficie sembrada y el 80% de la superficie cosechada. Se debe mencionar que El Oro es la provincia que alberga a la producción pequeña entendida como aquella menor a 10 hectáreas las cuales están constituidas por gremios de pequeños productores bananeros. (EL BANANO EN ECUADOR: Estructura de mercados y formación de precios, 2004)

En término de creación de empleo también la actividad bananera tiene su importancia: se estima que además de los empleos creados directamente en las fincas bananeras, es todo un sector indirecto que aprovecha de la actividad bananera, con las empresas de cartón, de plástico, o la industria del transporte. Globalmente, se estima que todo el proceso de producción, comercialización y exportación emplea de manera directa o indirecta 12% de la población.

Al ser un cultivo muy competitivo en el mercado mundial por la oferta y la demanda, el banano en el Ecuador ha sido altamente demandante de agroquímicos y en su mayoría manejado bajo monocultivo para incrementar su productividad, pero actualmente los productores han visto la necesidad de cambiar su modelo de producción para mejorar sus beneficios económicos, sociales y tener un equilibrio con la naturaleza, por esto han optado por organizarse en gremios, mirar producciones agroecológicas y buscar nuevos nichos de mercado como el comercio justo.

Las iniciativas comerciales, que garantizan a los pequeños agricultores y manufacturas de un pago justo por su trabajo, han tenido una historia que se remonta a más de treinta años en el país. En este tiempo se han modificado prácticas y estrategias, en la actualidad se puede decir que el objetivo del Comercio Justo, y otras de otras formas de comercio alternativo en el país, es transformar las relaciones económicas y productivas basada en el cambio de actitud de los sectores populares y de sus asesores y aliados, en el sentido de ser protagonistas y apoderados en la gestión, a la vez que se les dé la fuerza para enfrentar los males estructurales que causan injusticia, desesperanza y violencia.

Un caso en el país de este modelo, es la organización Unión Regional Organizaciones Campesinas del Litoral UROCAL, la cual es un gremio de segundo grado que agrupa a varias filiales de base, entre ellas la que maneja como cultivo principal el banano Nuevo Mundo.

En este estudio y, ante lo contexto expuesto en párrafos anteriores se decidió realizar un análisis comparativo de los beneficios monetarios y no monetarios de productores bananeros vinculados o no al comercio justo con estudios de caso de los pequeños productores asociado a Nuevo Mundo filial de UROCAL y su grupo de control con los socios del Centro Agrícola de Machala, planteando los siguientes objetivos:

- Determinar los costos de producción del cultivo de banano, tanto para los productores bananeros que están vinculados al comercio justo como para los productores convencionales
- Determinar el precio FOB de la caja de banano de 18,5 kg para los productores que están vinculados al comercio justo, como para productores convencionales.
- Identificar los actores que participan en la cadena productiva del banano, tanto para los productores que están vinculados al comercio justo como para los productores convencionales.
- Analizar el destino de la prima de comercio justo en la organización de productores estudiada.
- Analizar los beneficios sociales y ambientales que tiene los socios de Nuevo Mundo y los socios del Centro Agrícola de Machala.

Para obtener estos objetivos se utilizó la metodología de análisis de cadena de valor del Value Links, desarrollando herramientas aplicables tanto a nivel cuantitativo como cualitativo, llevando a

cabo estudios de caso de 24 productores socios de UROCAL y para el grupo de control 5 productores socios del Centro Agrícola de Machala.

Los resultados a los que se llegó fueron los siguientes:

Los costos de producción, para el caso del banano bajo sello comercio justo son USD 6,25 y un precio de caja pagada al productor de USD 7,00, existiendo una ganancia para el productor de USD 0,75 mientras que para el banano convencional los costos de producción son UAS 4,80 y un precio de caja pagada al productor de USD 5,50 existiendo una ganancia para el productor de USD 0,70 es decir que no existe una diferencia marcada en este aspecto.

En cuanto al precio FOB para el caso del banano con comercio justo suma USD 12,00, y para el banano convencional suma USD 8,55 es decir un 40% menos que el sello de comercio justo, en ambos casos el mayor peso se destina a los costos de producción, que superan el 50% respectivamente, menos del 10% para la ganancia al productor y el 1% en costos administrativos.

Con respecto a los actores de la cadena se observa que para el caso del banano con sello comercio justo la cadena resulta más corta, teniendo como exportador a UROCAL, resulta que esta organización tiene relación directa con los demás eslabones reduciendo la presencia de intermediarios y abaratando costos para los productores, lo que no sucede en el banano convencional pues el Centro Agrícola de Machala solo funciona como centro de acopio, ampliando de esta forma la cadena de valor, con mayor actuación de intermediarios por ende menos beneficios directos para los productores socios.

El destino de la prima para el caso de Nuevo Mundo filial de la UROCAL, se observó que en el año 2011 que se realizó la investigación fue de USD 200.940,00 montó que por decisión de la asamblea interna de la asociación fue destinada para varios componentes: Laboral, ambiental, salud, fortalecimiento organizativo, y administrativo.

En cuanto a los beneficios no monetarios se tiene que estos beneficios se desprenden de la prima obtenida de comercio justo ,y que si bien es cierto que los principios del comercio justo promueven tanto los beneficios sociales y ambientales, para el caso de la UROCAL se visibilizan aún más estos beneficios porque esta organización tiene desde sus inicios un manejo agroecológico con bases de empresa asociativa a nivel rural, con un fuerte compromiso social, ambiental y

económico, lo que no se observa en el Centro Agrícola de Machala pues el fortalecimiento organizativo es débil lo que aterriza en la falta de visión para un bienestar asociativo que fomente el desarrollo económico, ambiental y social de sus productores asociados.

Por lo expuesto en las conclusiones, se sugieren en las recomendaciones a la UROCAL seguir con su modelo productivo y comercial como lo ha venido desarrollando, ya que se ven resultados de su ardua lucha y visión de empresa asociativa a nivel rural, que enfaticen en obtener valores agregados en su producción para insertarse en nuevos mercados.

En cuanto a las recomendaciones para el grupo de control que fue el Centro Agrícola de Machala se hace énfasis en el fortalecimiento organizativo, en mirar nuevos modelos de producción y nuevos nichos de mercado para garantizar a sus socios beneficios ambientales, sociales y económicos.

**PALABRAS CLAVE:** PRODUCTOR BANANO, COMERCIO JUSTO, ORGANIZACIÓN, BENEFICIOS MONETARIOS, BENEFICIOS NO MONETARIOS.

## 8.- SUMMARY

Banana is the flagship product of Ecuadorian agro. Since the fifties of the last century is the most important agricultural export product . In 2010 , the earnings from the yellow fruit for the first time exceeded two billion dollars, doubling the value of exports in just six years . Only oil exports and remittances from migrants are higher than the value of banana exports.

Although fourth largest producer of yellow fruit, Ecuador stands out as the largest exporter of bananas worldwide. According to official data of the Ministry of Agriculture and Livestock of Ecuador , taken at 2011, banana plantings nationwide amounted to 200 110 hectares 191.973 hectares harvested area , fresh fruit production of 7.427.776 t / ha and the yield 38.69 t / ha (approximately 2091 boxes / ha / year).

Now, in terms of distribution of banana production in Ecuador , the three main provinces in both area and production and harvesting are Guayas , El Oro and Los Rios , all together come to represent 79% of the sown and 80 % of the harvested area . It should be mentioned that Gold is the province that is home to the little understood as the production of less than 10 acres which consist of small banana producers guilds.

In terms of job creation also the banana has its importance : it is estimated that in addition to the jobs created directly in the banana plantations , is a indirect industry takes advantage of the banana industry , with companies of cardboard, plastic , or the transportation industry . Globally , it is estimated that the entire process of production, marketing and export used directly or indirectly 12% of the population.

Because they are highly very competitive in the world market by supply and demand , bananas in Ecuador has been highly demanding of agrochemicals and mostly managed under monoculture to increase productivity , but actualmente producers have seen the need to change their production model to improve their economic, social and have a balance with nature , so have chosen to organize into unions, look agroecological production and seek new market niches such as fair trade .

Commercial initiatives , ensuring small farmers and articles of a fair payment for their work , have had a history that goes back more than thirty years in the country . In this time they have changing practices and strategies , today we can say that the aim of Fair Trade , and other other forms of

alternative trade in the country , is to transform the economic and productive based on attitude change popular sectors and their advisers and allies , in the sense of being actors and agents in the management , as well as give them the strength to face structural evils that cause injustice , hopelessness and violence.

A case in the country of this model is the organization Union Coastal Regional Peasant Organizations UROCAL , which is a second degree guild grouping base several subsidiaries , including the main crop handled bananas New World.

In this study and , at the background presented in previous paragraphs I decided to undertake a comparative analysis of monetary and non-monetary benefits of banana producers linked to fair trade or case studies of small producers associated with New World affiliate UROCAL and control group members Machala Agricultural Center , raising the following objectives:

- Determine the cost of production of banana cultivation for both banana producers that are linked to fair trade to conventional producers
- Determine the FOB price of a box of bananas from 18.5 kg for producers who are linked to fair trade to conventional producers .
- Identify the actors involved in banana production chain , both for producers who are linked to fair trade to conventional producers .
- Analyze the fate of the fair trade premium producer organizations studied.
- Analyze the social and environmental benefits have New World partners and partners Machala Agricultural Center .

To achieve these objectives , the methodology of value chain analysis of the Value Links , developing tools applicable to both quantitative and qualitative , conducting case studies of 24 producers UROCAL partners and to the control group five producing partners Machala Agricultural Center .

The results that were reached were:

Production costs for the case under seal fair trade bananas are USD 6.25 and cash price paid to the producer of USD 7.00, and there is a profit for the producer of \$ 0.75 while for conventional

bananas production costs are 4.80 and UAS cash price paid to the producer of USD 5.50 and there is a profit for the producer of USD 0.70 is that there is a marked difference in this respect.

FOB Price wise for the case of fair trade banana adds \$ 12.00, and for conventional bananas sum USD 8.55 or 40 % less than Fairtrade, in both cases the most weight is intended to production costs that exceed 50 %, respectively, less than 10 % for profit to the producer and 1% on administrative costs.

With respect to the chain actors shows that for the case of fair trade labeled bananas chain is shorter, with the exporter to UROCAL, is that this organization is directly related to the other links reducing the middlemen and lowering costs for producers, which does not happen in conventional bananas as Machala Agricultural Center only works as a repository, thus expanding the value chain, more intermediaries acting thus less direct benefits for the producing partners.

The fate of the premium in the case of New World UROCAL affiliate, it was noted that in 2011 research was conducted was USD 200.940 rode that decision to the internal assembly of the association was intended for various components : labor, environmental, health, organizational strengthening , and administrative .

As for non-monetary benefits that these benefits must flow from the Fairtrade premium received , and if it is true that the principles of fair trade promote both social and environmental benefits , in the case of the UROCAL become visible these benefits further because this organization has since its inception agroecological management company with bases in rural associative , with a strong commitment to social , environmental and economic , which is not seen in Machala Agricultural Center as organizational strengthening weak what lands on the lack of vision for a welfare association that promotes economic, environmental and social development of its associated producers .

As stated in the conclusions , the recommendations suggested in the UROCAL continue their productive and commercial model as it has been developing since its results are hard struggle and vision of village-level enterprise organization that emphasize on getting value added in production in entering new markets.



In terms of recommendations for the control group was Machala Agricultural Center emphasizes organizational strengthening, in looking new models of production and new market niches for their partners ensure environmental, social and economic

**KEYWORDS:** PRODUCER BANANAS, FAIR TRADE ORGANIZATION, MONETARY BENEFITS, BENEFITS NO MONEY.

## 8.- REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

1. **AEBE (Asociación de Exportadores Bananeros. del Ecuador, EC).** 2011. Análisis de la Industria Bananera en el año 2011. Consultado 06 ene 2014 Disponible en: [http://www.aebe.com.ec/data/files/noticias/Noticias2012AEBE/INDUSTRIA\\_BANANERA\\_2011\\_3\\_%20jul18.pdf](http://www.aebe.com.ec/data/files/noticias/Noticias2012AEBE/INDUSTRIA_BANANERA_2011_3_%20jul18.pdf). p.2-17
2. **ANECACAO (Asociación Nacional de Exportadores de Cacao, EC).** 2011. Evolución del cacao y el banano ecuatoriano. Consultado 06 ene 2014 Disponible en: <http://www.anecacao.com/es/>. p.2
3. **BANANALINK.** 2012. Evolución histórica de la producción bananera a nivel mundial. Consultado 04 ene 2014 Disponible en: <http://www.bananalink.org.uk/es/content/la-misi%C3%B3n-de-banana-link>. p. 16-19
4. **BASTOS, M.** 2007. La Justicia del comercio justor. 4 ed. Barcelona, ES. Alianza Solidaria. p. 35-39
5. **CEPEDA, D.** 2009. Agroeconomía y rendimiento de sistemas de producción de banano en Ecuador. Tesis doctoral en el l'Institut des Sciences et Industries du Vivant et de l'Environnement (Agro Paris Tech). Especialidad de Agroeconomía. Paris, FR. p. 127-135
6. **COORDINADORA DE COMERCIO JUSTO.** 2006. El A, B, C del Comercio Justo. Madrid, ES. Emaús. p. 15-18
7. **COSCIONE, M.** 2011. Comercio Justo en la República Dominicana: café, cacao y banano. Santo Domingo, DO. Unisinos. p. 225-318

8. **ECOFINANZAS.** 2012. Diccionario de economía, administración, finanzas y marketing. Consultado 11 ene 2014 Disponible en: [http://www.eco-finanzas.com/diccionario/V/VALOR\\_FOB.htm](http://www.eco-finanzas.com/diccionario/V/VALOR_FOB.htm). p.54
9. **FAIR TRADE FOUNDATION.** 2010. El sello Fair Trade: el sello de garantía de los productos de comercio justo. Barcelona, ES. Paídos. p 7
10. **GLOBAL FOUNDATION FOR DEMOCRACY AND DEVELOPMENT.** 2013. Diccionario Enciclopédico Dominicano de Medio Ambiente. Consultado 04 ene 2014 Disponible en: <http://www.globalfoundationdd.org/gfdd/>. p.46-47
11. **GOTTRET, M.** 2009. Orientación estratégica para organizaciones de productores con enfoque de cadena de valor. Quito, EC. GTZ. p 25-29
12. **HEYDEN, D. CAMACHO, P.** 2006. Guía metodológica para el análisis de cadenas productivas. 2 ed. Quito, EC. Plataforma RURALTER. p. 15-23
13. **HUERTAS, P. LOACHAMÍN, R.** 2009. Comercio Justo: de la asistencia a la competencia. 3 ed. Quito, EC. Iconos. p. 85-89
14. **INEC (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, EC).** 2010. Análisis del sistema agroalimentario del banano en el Ecuador. Consultado 04 ene 2014 Disponible en <http://www.inec.ec.es>. p. 4-5
15. **IIDEYTE (INSTITUTO DE INVESTIGACIÓN DEL DESARROLLO ECONÓMICO Y TECNOLÓGICO, ES).** 2002. Metodología para la Generación de Cadenas de Valor. Valencia, ES. ITACA. p 67-89
16. **JOHNSON, P.** 2001. Propuestas para el desarrollo de un comercio justo en el siglo XXI. Paris, FR. Alliance 21. p. 97-191
17. **KUNS, M.** 2003. Sellos de garantía: la segunda generación del comercio justo. 2 ed. Valencia, ES. SETEM. p. 35-37

18. **MAGAP (Ministerio de Agricultura Ganadería Pesca y Acuicultura, EC).** 2004. El banano en el Ecuador: estructura de mercados y formación de precios. Quito, EC. p. 79
  
19. **MCCH (Fundación Maquita Cusunchiq comercializando como Hermanos, EC).** 2005. Veinte años de utopía en el mundo de Goliat. Quito, EC. Editorial Conejo. p. 27
  
20. **MEIJER, J. MADELON, H.** 2006. Lineamientos para el análisis de cadena de valor. Cali, CO. p. 39-43
  
21. **LARREA, C.** 2007. El banano en el Ecuador. Transnacionales, Modernización y Desarrollo. Quito, EC. Corporación Editorial Nacional. p. 47-49
  
22. **PONCE, J.** 2007. La apuesta campesina por la Agro ecología: Los productores bananeros están en el comercio justo. Quito, EC. DEUSTO. p. 96-99
  
23. **PROECUADOR.** 2011. Análisis del sector bananero ecuatoriano. Página institucional de PROECUADOR. Consultado 06 ene 2014 Disponible en: <http://www.proecuador.gob.ecp-content/uploads/downloads/2011/09/PROECAS2011-BANANO.pdf>. p. 25-33.
  
24. **RAYNOLDS, D. MURRAY, Y.** 2000. Cadenas de valor de productos agrícolas.p 12-17. Valencia, ES. RURALTER. p. 112-135
  
25. **ROSERO, J.** 2001. Análisis sobre la competitividad del banano ecuatoriano. Quito, EC. COMUNIDEC. p. 66-72
  
26. **SIPAE (Sistema de Investigaciones sobre la Problemática Agraria del Ecuador, EC).** 2009. Hacia un modelo de banano solidario y sustentable. Quito, EC. p. 14-19
  
27. **SIPAE (Sistema de Investigaciones sobre la Problemática Agraria del Ecuador, EC).** 2010. ¿Agroindustria y Soberanía Alimentaria? Hacia una ley de agroindustria y empleo agrícola. Quito, EC. p. 63
  
28. **SIPAE (Sistema de Investigaciones sobre la Problemática Agraria del Ecuador, EC).** 2011. Prácticas de compra y condiciones sociales, laborales y ambientales en las plantaciones bananeras ecuatorianas que exportan a Alemania. Quito, EC. p. 15-25
  
29. **TAMAYO, C.** 2009. Diagnóstico Agrario de los sistemas de producción de bananano en la Maná. Provincia de Cotoáxi. Tesis Ingeniero Agrónomo. Universidad Central del Ecuador, Facultad de Agronomía. Quito, EC. p. 47-55

30. **UROCAL (Unión Regional de Organizaciones Campesinas del Litoral, EC).** 2006. Por la equidad de género en la producción bananera. Machala, EC. p. 56-62
31. **VALUE LINK.** 2000. Manual de análisis cadenas de valor. Berlín, AL. GIZ. p. 42-56
32. **WORLD FAIR TRADE ORGANIZATION.** 2010. El comercio Justo en América Latina. Consultado 04 ene 2014. Disponible en: [www.wfto.com](http://www.wfto.com). p. 2

## 9.- ANEXOS

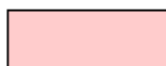
### Anexo 1. Metodología Value Links simbología estandarizada para el mapeo de actores



Eslabón de la cadena



Actor directo u operador de la cadena



Proveedor de servicios operativos para la cadena



Proveedor de servicios de apoyo a la cadena



Tipo de producto que ofrece la cadena y punto de venta final



Organismo regulador o facilitador



Relación esporádica no formal



Relación contractual formal



Relación contractual formal y exclusiva

## Anexo 2. Visita de campo



Lavado de clustres de banano



Visita de tesis







Biodiversidad en fincas de socios de UROCAL





Banano para pueré



Sistema de riego subfoliar



### ANEXO 3.

Ciclo productivo cubierto por la encuesta					1. Número de encuesta			
Mes / año								

**Estudio sobre el Análisis de la Cadena de Valor de Banano dentro del Mercado con Comercio Justo en la Organización Nuevo Mundo. Machala. El Oro 2012**

#### Sistema de Investigación sobre la Problemática Agraria en el Ecuador – SIPAE

#### Sección A. Sección introductoria

1. Día de Visita: \_\_\_\_\_ 1. Fecha \_\_\_\_\_ 2. Mes \_\_\_\_\_

#### Sección B. Identificación del productor

1. Nombre del productor: \_\_\_\_\_

2. Sexo: \_\_\_\_\_ 1= Hombre 2= Mujer ☐

3. Edad: \_\_\_\_\_ años

4. Profesión: (*pregunta abierta*) \_\_\_\_\_

5. Cuántos hijos tiene **en total**: 1. \_\_\_\_\_ hombres 2. \_\_\_\_\_ mujeres

6. Celular: \_\_\_\_\_ 8. Teléfono: \_\_\_\_\_ ☐ ☐

#### Sección C. Composición del hogar / mano de obra familiar / otra fuentes de ingreso

1. Composición del hogar

	1. Relación con jefe del hogar  1= Jefe de hogar 2= Esposa / cónyuge 3= Hijo / hija 4= Hermano / hermana 5= Padres o abuelos 6= Otro	2. Edad Años	3. Sexo  1= Hombre 2= Mujer	4. Nivel de educación  1= Ninguno 2= Primaria incompleta 3= Primaria completa 4= Secundaria incompleta 5= Secundaria completa 6= Educación superior	5. Actividad <b>principal</b>  1= Ninguna 2= Estudia 3= Trabajo doméstico 4= Trabajo en la finca 5= Trabajo fuera de la finca o de la casa 6= Auto-empleo 7= Comercio o venta
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					

#### Sección D. Tenencia de la tierra (todas las tierras que pudiera tener)

1. ¿Tiene tierra propia? \_\_\_\_\_ 1= Sí ☐  
2= No (*Pase a pregunta 7*)

2. ¿En qué año tuvo su primera tierra propia aquí en la zona? \_\_\_\_\_
3. Tierras compradas / (o recibidas como herencia): Total \_\_\_\_\_ hectáreas
4. Tierras vendidas / (o entregadas para herencia): Total \_\_\_\_\_ hectáreas
5. ¿Cuántas hectáreas tiene actualmente? Total \_\_\_\_\_ hectáreas
7. Inventario de todas las tierras que trabaja y su estatus legal (situación actual):

### Sección E. Inventario de tierra / uso del suelo / ingresos agrícolas

1. Uso del suelo y producción (Ciclo completo de un año. Banano: no llenar. Huerta cacao con banano: solo llenar casillas sobre cacao).

	Lotes	1. Finca 1 (nombre)  Área Hectáreas	2. Finca 2 (nombre)  Área Hectáreas	3. Finca 3 (nombre)  Área Hectáreas	4. Producción en el último año  Cantidad	5. Unidad de medida (Tal como dice el produc- tor) *)	6. Precio pagado / Unidad <b>En promedio</b>  USD	7. Costo <b>global</b> de producción / <b>en el año</b>  USD
1	Banano convencional solo				No	No	No	No
2	Banano orgánico solo				No	No	No	No
3	Banano transición solo				No	No	No	No
4	Orito solo				No	No	No	No
5	Cacao CCN 51							
6	Cacao nacional							
7	Huerta ( <b>cacao</b> con banano)							
8	Pastos, potreros				No	No	No	No
9	Yuca							
10	Frutales ¿Qué? _____							
11	Maíz							
12	Arroz							
13	Descanso / (luzara)				No	No	No	No
14	Bosque							
15	Infraestructura, caminos etc.				No	No	No	No
16	Otro 1 ¿Qué? _____							
17	Otro 2 ¿Qué? _____							
	TOTAL				No	No	No	No

\*) Pueden ser latas, sacos, cajas ..... lo que sea

### Sección F. Características de la finca de banano (= la finca bajo estudio) ciclo 2012

1. ¿Cómo se llama la finca (la finca ahora bajo estudio) \_\_\_\_\_ (Puede ser la única, la 1ra, 2da, etc.)
2. ¿Dónde se ubica esta finca?: 1. Provincia: \_\_\_\_\_ 2. Cantón: \_\_\_\_\_ ☐ ☐
3. Parroquia: \_\_\_\_\_ 4. Sector: \_\_\_\_\_ ☐ ☐
3. Tiene certificación EurepGAP para esta finca: 1= Sí 2= ☐  
No 3= No sabe
4. Tiene certificación orgánica para esta finca: 1= Sí 2= ☐  
No 3= No sabe
5. ¿La finca está inscrita en el registro de fincas bananeras del Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAGAP)?  
1= Sí 2=No 3= No sabe
6. La superficie de esta finca en su mayor parte es ... 1= Plana 2= Ondulada 3= Quebrada
7. ¿Cómo considera el suelo de la mayor parte de esta finca? 1= Bueno 2= Regular 3= Malo
8. Cuál considera la estación seca en la zona de la finca, qué meses comprende: 1. Inicio 2. Final

1. Ene	2. Feb	3. Mar	4. Abr	5. May	6. Jun	7. Jul	8. Ago	9. Sep	10. Oct	11. Nov	12. Dic

9. Cuál considera la estación lluviosa en la zona de la finca, qué meses comprende: 1. Inicio 2. Final

1. Ene	2. Feb	3. Mar	4. Abr	5. May	6. Jun	7. Jul	8. Ago	9. Sep	10. Oct	11. Nov	12. Dic

10. ¿Esta finca tiene acceso a una fuente de agua para riego? 1= Si  
2= No

11. Tipo de acceso a la fuente de riego: 1= Canal de riego 2= Pozo 3= Reservorio escavado 4= Río  
5= Canal de drenaje 6= Vertiente, ojo de agua, nacimiento de agua

12. ¿Edad de la plantación de banano más antigua en esta finca?

	Lotes según antigüedad (si solo 1 lote tiene, llenar solo 1 fila, cualquiera)	1. Años	2. Extensión Hectáreas
1	Edad de la plantación de banano más antigua en esta finca		
2	Edad de la plantación de banano más joven en esta finca		
3	Total		

13. ¿Qué tipo de banano tiene en esta finca, y con qué extensión?

	Variedad	Extensión Hectáreas
1	Gran Cavendish o Cavendish gigante	
2	Filipino o Lacatán	
3	Válery	
4	Williams	
5	Otro ¿cuál? _____	
6	Total	

14. ¿Usted tiene en esta finca banano en ...?

	Monocultivo o en asocio	Extensión Hectáreas
1	Monocultivo	
2	Asociado o agroforestal (extensión de toda la parcela)	
3	Total	

15. La producción de banano en esta finca es ... 1= Convencional 2= Orgánica 3= En transición a orgánica

16. ¿Usted realiza con cierta regularidad la labor de conteo de matas? 1= Sí 2= No

17. En la plantación que está en producción, ¿cuál es la densidad de siembra?

	Lotes con diferentes densidades de siembra (si solo tiene 1 lote, llenar solo 1 fila, cualquiera)	1. Densidad de siembra  Matas <u>por hectárea</u> (estimación)	2. Extensión de este lote  Hectáreas	3. Cantidad de <u>racimos /</u> <u>semana</u> en invierno	4. Cantidad de <u>racimos /</u> <u>semana</u> en verano
1	Lote con alta densidad de siembra				
2	Lote con baja densidad de siembra				
3	Total				

18. En total ¿cuántas matas de banano tiene sembradas y en producción? \_\_\_\_\_ matas
19. Al haber cosechado la mata, ¿cuál es el promedio de altura que tiene el hijo? \_\_\_\_\_ metros
20. Al haber cosechado la mata, ¿en promedio a cuántas semanas ocurre la parición del hijo? \_\_\_\_\_ semanas
21. Desde el momento de parir, ¿en promedio a cuántas semanas está el corte del racimo? \_\_\_\_\_ semanas
22. En promedio, con cuántas hojas en la mata está cosechando? Promedio \_\_\_\_\_ hojas / mata
23. ¿Como realizó la resiembra de banano?

1= Resiembra en blancales	2= Tumba y resiembra de manera progresiva	3= Resiembra cada vez que se vira una planta	4= Otro tipo de resiembra

24. Qué tipo de plantas resembró?

1. Meristémica	2. De la propia finca	3. De fincas cercanas	4. Otro

25. En el último año ¿cuántas matas de banano ha sembrado o resembrado en la finca? \_\_\_\_\_ matas

26. ¿De qué variedad?

1= Gran Cavendish	2= Filipino o Lacatán	3= Válerly	4= Williams	5= Otro

27. En su bananera, ¿en promedio qué tiempo dura una planta recién sembrada en parir? \_\_\_\_\_ meses

### **Sección G. Inventario de instalaciones y equipos (la finca bajo estudio)**

1. La empacadora es: 1= Propia 2= Arrendada 3= Prestada 4= Compartida 5= Comunitaria

2. Inventario de instalaciones y equipos: **empacadora**

	Tipo de instalación / equipamiento (Trabajar por fila) → →	1. ¿Tiene o no tiene? 1= Sí 2= No	2. Estado  1= Bueno 2= Regular 3= Malo
1	Empacadora		
2	Tinas cemento		
3	Tina madera		
4	Sistema de agua corrida para las tinas		
5	Sistema tratamiento agua (desagüe), filtro		
6	Bomba de succión agua para tinas		
7	Lavamanos en la empacadora con agua corrida		
8	Servicios higiénicos en la empacadora		
9	Bodega cartones (sea en casa o en empacadora)		
10	Bodega químicos		
11	Bodega fertilizantes		
12	Clorinadores		
13	Rodillos (mesa de tubos)		
14	Balanzas		
15	Sistema eléctrico		
16	Planta eléctrica		

17	Botiquín primeros auxilios		
----	----------------------------	--	--

3. Dimensión de la empacadora: \_\_\_\_\_ metros x \_\_\_\_\_ metros = \_\_\_\_\_ metros cuadrados

4. Valor aproximado de la empacadora con **todas las instalaciones y equipos:** \_\_\_\_\_ USD

5. Inventario de instalaciones y equipos: **plantación**

1.1. Tiene sistema de riego? ¿En cuántas hectáreas? \_\_\_\_\_ hectáreas (0= No tiene)

1.2. ¿En qué estado está el sistema de riego? 1= Bueno 2= Regular 3= Malo

1.3. ¿Cuál es el valor TOTAL de todo su sistema de riego? (**sin bombas**) \_\_\_\_\_ USD

	(Trabajar por fila) → →	1. Cantidad 0 = No tiene	Unidad de medida	2. Estado 1= Bueno 2= Regular 3= Malo	3. Valor <b><u>TOTAL</u></b> USD
2	Bombas de riego		Unidad		
3	Drenajes primario (valor construcción)		Metros		
4	Drenajes secundarios (valor construcción)		Metros		
5	Drenajes terciarios (valor construcción)		Metros		
6	Cablevía		Metros		
7	Caminos internos de acceso		Metros		

6. Inventario de **otros equipos y medios de transporte**

	(Trabajar por fila) → →	1. Cantidad 0 = No tiene	Unidad	2. Estado 1= Bueno 2= Regular 3= Malo	3. Valor <b><u>TOTAL</u></b> USD
1	Camión / carro / pick-up / camioneta		Unidad		
2	Moto		Unidad		
3	Mula o caballo		Unidad		
4	Bomba de motor (fumigadora a motor)		Unidad		
5	Bomba de mochila o de espalda (manual)		Unidad		
6	Otro ¿qué? _____		Unidad		

#### **Sección H. Inventario de empleo de mano de obra (en la actividad bananera de la finca bajo estudio)**

1. ¿Emplea a trabajadores **fijos**?

Cuántos: \_\_\_\_\_ (0= No, pase a pregunta 7)

2.1 En promedio, ¿cuántos días por semana trabajan los trabajadores **fijos**? \_\_\_\_\_ Días / semana

2.2 En promedio, ¿cuántas horas por día trabajan los trabajadores **fijos**? \_\_\_\_\_ Horas / día

3. Trabajadores **fijos**: cuál es el salario promedio por semana: \_\_\_\_\_ USD

4. Adicionalmente al salario, se les da comida a los trabajadores **fijos**? 1= Sí 2= No

☐

9. Un **trabajador temporal**, más o menos cuánto gana por día en promedio? \_\_\_\_\_ USD

10. Adicionalmente al salario ¿se les da comida a los trabajadores temporales? 1= Sí 2= No

☐

11. Cuántos trabajadores **temporales** están asegurados con el IESS: \_\_\_\_\_ trabajadores

12. Si les da adicionalmente la comida a trabajadores fijos y / o temporales ...

¿cuánto gasta en promedio por semana en comida?

\_\_\_\_\_ USD

13. Forma de trabajar, y en caso que usted pague salarios por destajo a **trabajadores temporales**, ¿cuáles son las tarifas que usted maneja para las siguientes actividades?

	Labor  (Trabajar por columna) ↓↓↓↓↓	1. <u>Quién</u> realiza la actividad  0= No lo hace 1= El productor o miembros de la familia 2= Trabajadores fijos 3= Trabajadores temporales 4= Trabajadores fijos y temporales 5= Productor y trabajadores fijos 6= Productor y trabajadores temporales	2. Si emplea trabajadores <u>temporales</u> : Forma de pago en esta labor		3. En <u>un día</u> <u>laboral</u> o jornal:  ¿ <u>Cuántas unidades</u> puede avanzar <u>un</u> trabajador <u>temporal</u> con esta labor? (ver <u>columna 2.2</u> )	4. Costo laboral por jornal <u>tempora-les</u>  Multi-plicar: columna 2.1 x columna 3. <u>USD /Día</u>
			1. Tarifa	2. Unidad		
			Precio USD	1= Hora 2= Día 3= Semana 4= Hectárea 5= Unidad (mata) 6= Pieza 7= Saco 8= Metro lineal 9= Racimo		
1	Aplicación fertilizante o abono					
2	Limpia bananal (deshierba)					
3	Aplicación herbicida					
4	Aplicación insecticida					
5	Fumigación sigatoka (terrestre)					
6	Labores de riego					
7	Mantenimiento drenaje primario					
8	Mantenimiento drenaje secundario					
9	Mantenimiento drenaje terciario					
10	Mantenimiento canal de riego					
11	Recoger suncho y plástico					
12	Siembra renovación o resiembra					
13	Limpieza de coronas					
14	Enfunde (todo incluido)					
15	Protección (daipa / protector)					
16	Deshija + deschante					
17	Apuntalamiento + desvío hijos					
18	Deshoja normal					
19	Deshoja sanitario					

### Subsección I Fertilización BANANO CONVENCIONAL (finca bajo estudio)

1. ¿Aplicó fertilizantes para el banano en el último año? 1= Sí 2= No  
(Pase a la pregunta 8)

2. ¿Cuántas fertilizaciones realizó a su bananera en el ultimo año? \_\_\_\_\_ aplicaciones (0= No fertilizó)

3. ¿En qué meses realizó las aplicaciones de fertilización en su bananera? (Marcar con "1"; chequear frecuencia)

1. Ene	2. Feb	3. Mar	4. Abr	5. May	6. Jun	7. Jul	8. Ago	9. Sep	10. Oct	11. Nov	12. Dic

4. Fertilización: detalle de las aplicaciones, labores

En cuántos días-hombre realizaron las labores y quienes lo hicieron: jornales en <u>promedio</u> en <u>una</u> aplicación <u>promedio</u> (Días – Hombre).		
1. Días-hombre o jornales de <b>Usted y su familia</b> (DH)	2. Días-hombre o jornales de trabajadores <b>permanentes</b> contratados (DH)	3. Días-hombre o jornales de trabajadores <b>temporales</b> contratados (DH)

5. ¿Cuánto le costó el fertilizante? (Trabajar por columnas ↓↓↓↓)

	Que tipo de fertilizante usó	1. Cuántas aplicaciones realizó de <u>este producto</u> en el año	2. Cuántos sacos / <u>ha en cada aplicación</u> de este producto, en <u>promedio</u>	3. Precio / saco	Unidad
1	Urea				USD / saco
2	Muriato de potasio				USD / saco
3	Sulpomag				USD / saco



4	Banano completo				USD / saco
5	Sulfato de potasio				USD / saco
6	Nitrato de potasio				USD / saco
7	Otro, ¿cuál? _____				USD / saco

6. ¿Con quién consiguió la **mayor parte** de los fertilizantes?

1= La UROCAL

2= Almacén

3= MAGAP

4= Distribuidor

5= Otro

☐

7. Costo de transporte del fertilizante por saco, hasta su finca \_\_\_\_\_ USD / saco (*¡puede ser en gasolina también!*)

8. ¿Usó fertilizantes foliares para el banano?

1= Sí

2= No (*Pase a l*

*Subsección K.A.2)*

☐

9. ¿Cuántas fertilizaciones foliares realizó a su bananera en el ultimo año? \_\_\_\_\_ aplicaciones (0= no fertilizó)

10. ¿En qué meses realizó las aplicaciones de fertilización foliar en su bananera?

1. Ene	2. Feb	3. Mar	4. Abr	5. May	6. Jun	7. Jul	8. Ago	9. Sep	10. Oct	11. Nov	12. Dic

11. ¿Combinó la fertilización foliar con la aplicación de fungicidas contra la Sigatoka?

1= Sí

2= No

☐

12. Fertilización foliar: detalle de las labores

En cuántos días-hombre realizaron las labores y quienes lo hicieron: jornales en <b>promedio</b> en <b>una</b> aplicación <b>promedio</b> (Días – Hombre).		
1. Días-hombre o jornales de <b>Usted y su familia</b> (DH)	2. Días-hombre o jornales de trabajadores <b>permanentes</b> contratados (DH)	3. Días-hombre o jornales de trabajadores <b>temporales</b> contratados (DH)

13. ¿Cuánto le costó el fertilizante foliar? (*Trabajar por columnas ↓↓↓↓*)

	Que tipo de fertilizante usó	1. Cuántas aplicaciones realizó de <b>este producto</b> en el año	2. Cuántos kilos / <b>ha en cada aplicación</b> de este producto, en <b>promedio</b>	3. Precio / kilo	Unidad
1	Nitrofoska foliar				USD / kilo
2	Ecosis XXI				USD / kilo
3	Fetrilon combi				USD / kilo
4	Poliverdol				USD / kilo
5	Otro, ¿cuál? _____				USD / kilo

14. ¿Con quién consiguió los fertilizantes foliares?

1= Gremio agroartesanal

2= Almacén

3= Distribuidor

4= Otro

☐

#### **Subsección I.A.2. Control de malezas BANANO CONVENCIONAL**

1. ¿Cuál es o fue durante este año la maleza que más molesta en la bananera? \_\_\_\_\_

(Código después)

2. ¿Cuántas limpiezas **manuales** realizó en su bananera en el último año?

\_\_\_\_\_ limpiezas

3. ¿Cuántas limpiezas **con herbicida** realizó en su bananera en el último año?

\_\_\_\_\_ limpiezas

4. Detalle del control de las malezas, labores (roza manual, aplicación de herbicidas):

	¿Cómo hizo las limpias?	En cuántos días-hombre realizaron las labores y quienes lo hicieron: jornales en <b>promedio</b> en <b>una</b> limpieza <b>promedio</b> (Días – Hombre).		
		1. Días-hombre o jornales de <b>Usted y su familia</b> (DH)	2. Días-hombre o jornales de trabajadores <b>permanentes</b> contratados (DH)	3. Días-hombre o jornales de trabajadores <b>temporales</b> contratados (DH)
1	Roza manual			
2	Aplicación herbicida			

5. Detalle del control de malezas, insumos (aplicación de herbicidas) (*Trabajar por columna*) ↓↓↓↓

	Que tipo de herbicida usó	1. Cuántas aplicaciones realizó de <b>este producto</b> en el año	2. Cuántos litros / <b>ha en cada aplicación</b> de este producto, en <b>promedio</b>	3. Precio / litro	Unidad
1	Gramoxone				USD / litro
2	Kamikaze				USD / litro
3	Glifosato				USD / litro

**Subsección I.A.3. Control de plagas y enfermedades BANANO CONVENCIONAL**

1. En el último año tuvo problemas de plagas? 1= Sí 2= No

2. Cuales fueron las principales plagas o los insectos que le afectaron? (*Marcar con "1"*)

1. Coleóptero	2. Pulgón / fumagina	3. Trips	4. Cochinilla	5. Otro

3. ¿Qué tipo de producto usó para controlar o prevenir plagas de insectos? (*Marcar con "1"*)

1. Funda tratada	2. Trampas	3. Limpieza	4. Cochibiol	5. Otro

4. ¿Combinó la aplicación de insecticidas con la aplicación de fungicidas contra la Sigatoka? 1= Sí 2=No

5. ¿Cuánto gastó en total en el año por la compra de estos productos contra las plagas ? \_\_\_\_\_ USD

6. ¿Cuántas aplicaciones realizó de estos productos en el ultimo año? \_\_\_\_\_ aplicaciones

7. ¿Realizó usted control de nemátodos? 1= Si 2= No

8. ¿Cómo controla los nemátodos? 1= Productos químicos 2= Labores culturales 3= Métodos biológicos

9. ¿Qué productos químicos usa para controlar los nemátodos? (*Más de una opción posible, marcar con "1"*)

1. Carbofurán	2. Furadán	3. Captán	4. Otro

10. ¿Cuánto gastó en total en el año por la compra de estos productos contra nemátodos ? \_\_\_\_\_ USD

11. ¿Cuántos días-hombre o jornales utilizó para el control de insectos y nemátodos en **todo el año**?

1.	Días-hombre o jornales de usted y su familia ( <b>Días-Hombre</b> )	
2.	Días-hombre o jornales de trabajadores <b>permanentes</b> contratados (DH)	
3.	Días-hombre o jornales de trabajadores <b>temporales</b> contratados (DH)	

**Subsección I.A.4. Control de sigatoka BANANO CONVENCIONAL**

1. Qué tanto le afectó la Sigatoka Negra: 1= Leve 2= Moderado 3=Severo

2. Cómo realizó el control de Sigatoka en su finca? 1= Terrestre 2= Aérea 3= Combinación

3. ¿Cada cuántos días realizó la aplicación **terrestre** contra la sigatoka en la temporada de **invierno**? \_\_\_\_\_ días

4. ¿Cada cuántos días realizó la aplicación **terrestre** contra la sigatoka en la temporada de **verano**? \_\_\_\_\_ días

5. En suma, ¿cuántas veces realizó fumigación **terrestre** contra la sigatoka el último año? \_\_\_\_\_ veces

6. En promedio, ¿cuántas **hectáreas** fumigó en **una** aplicación terrestre? \_\_\_\_\_ hectáreas

7. ¿En cuántos días-hombre se hicieron las labores de **una aplicación promedio** de fumigación terrestre contra la sigatoka, y quiénes lo hicieron?



**Subsección I.B.1. Aplicación de abono BANANO ORGÁNICO**

1. ¿Usó abonos para el banano? 1= Sí 2= No
2. ¿Usted aplicó algún fertilizante fabricado en la finca o por el gremio? 1= Sí 2= No (*pase a pregunta 5*)
3. En caso afirmativo, cuáles? (*Marcar con "1"*)

1. Bocachi	2. Biol	3. Compost	4. Estiércol de ganado

4. Si usted mismo fabricó este fertilizante orgánico: ¿Cuántos jornales (días-hombre) gastó en elaboración de los siguientes fertilizantes orgánicos en la finca en **todo el año**?

	Producto	En cuántos días-hombre realizaron las labores y quiénes lo hicieron			Cantidad	Unidad
		1. Días-hombre o jornales de usted y sus familia (DH), <b>año</b>	2. Días-hombre o jornales de trabajadores <b>permanentes</b> (DH), <b>año</b>	3. Días-hombre o jornales de trabajadores <b>temporales</b> (DH), <b>año</b>		
1	Bocachi				100	Sacos
2	Biol				100	Litros
3	Compost				100	Sacos
4	Otro				100	Sacos

5. ¿Cuántas aplicaciones de abono realizó a su bananera en el ultimo año? \_\_\_\_\_ aplicaciones (0= No abonó)
6. ¿En qué meses realizó la aplicación de fertilización orgánica en su bananera? (*Marcar con "1" chequear frecuencia*)

1. Ene	2. Feb	3. Mar	4. Abr	5. May	6. Jun	7. Jul	8. Ago	9. Sep	10. Oct	11. Nov	12. Dic

7. Fertilización con abono orgánico: detalle de las aplicaciones, labores

En cuántos días-hombre realizaron las labores y quienes lo hicieron: jornales en <b>promedio</b> en <b>una</b> aplicación <b>promedio</b> (Días – Hombre).		
1. Días-hombre o jornales de <b>Usted y su familia</b> (DH)	2. Días-hombre o jornales de trabajadores <b>permanentes</b> contratados (DH)	3. Días-hombre o jornales de trabajadores <b>temporales</b> contratados (DH)

8. ¿Cuánto le costó el fertilizante? (*Trabajar por columna*) ↓↓↓

	Que tipo de fertilizante orgánico usó	1. Cuántas aplicaciones realizó de <b>este producto</b> en el año	2. Cuántos sacos / <b>ha en cada aplicación</b> de este producto en, <b>promedio</b>	3. Precio / saco	Unidad
1	Guano de isla				USD / saco
2	Guano rojo				USD / saco
3	Terrafer				USD / saco
4	Harina de pescado				USD / saco
5	Estiércol de ganado				USD / saco
6	Sulpomag				USD / saco
7	Sulfato de potasio				USD / saco
8	Bocachi				USD / saco
9	Compost				USD / saco
10	Otro, ¿cuál? _____				

9. Costo de transporte del fertilizante por saco, hasta su finca \_\_\_\_\_ USD / saco (*¿puede ser gasolina también!*)
10. ¿Usó fertilizantes foliares para el banano? 1= Sí 2= No (*Pase a* ☐)  
*Subsección K.B.2.)*
11. ¿Cuántas fertilizaciones foliares realizó a su bananera en el ultimo año? \_\_\_\_\_ aplicaciones (0= no fertilizó)
12. ¿En qué meses realizó la aplicación de fertilización foliar en su bananera?

1. Ene	2. Feb	3. Mar	4. Abr	5. May	6. Jun	7. Jul	8. Ago	9. Sep	10. Oct	11. Nov	12. Dic

13. ¿Combinó la fertilización foliar con la aplicación de fungicidas contra la Sigatoka? 1= Sí 2=No ☐

14. Fertilizantes foliares: detalle de las labores

En cuántos días-hombre realizaron las labores y quienes lo hicieron: jornales en <b>promedio</b> en <b>una</b> aplicación <b>promedio</b> (Días – Hombre).		
1. Días-hombre o jornales de <b>Usted y su familia</b> (DH)	2. Días-hombre o jornales de trabajadores <b>permanentes</b> contratados (DH)	3. Días o jornales de trabajadores <b>temporales</b> contratados (DH)

15. ¿Cuánto le costó el fertilizante foliar? (*Trabajar por columna*) ↓↓↓

	Que tipo de fertilizante usó	1. Cuántas aplicaciones realizó de <b>este producto</b> en el año	2. Cuántos kilos / <b>ha en cada aplicación</b> de este producto, en <b>promedio</b>	3. Precio / kilo	Unidad
1	Max foliar				USD / kilo
2	Ecosis XXI				USD / kilo
3	Strongi				USD / kilo
4	Biol				USD / litro
5	Otro, ¿cuál? _____				USD /

16. ¿Con quién consiguió los fertilizantes foliares? 1= Gremio agroartesanal 2= Almacén 3= Distribuidor

### **Subsección I.B.2. Control de malezas BANANO ORGÁNICO**

- ¿Cuál es o fue durante este año la maleza que más molesta en la bananera? \_\_\_\_\_ (Código después)
- ¿Cuántas limpiezas manuales realizó en su bananera en el último año? \_\_\_\_\_ limpiezas
- Detalle del control de las malezas, labores:

	¿Cómo hizo las limpiezas?	En cuántos días-hombre realizaron las labores y quienes lo hicieron: jornales en <b>promedio</b> en <b>una</b> limpieza <b>promedio</b> (Días – Hombre).		
		1. Días-hombre o jornales de <b>Usted y su familia</b> (DH)	2. Días-hombre o jornales de trabajadores <b>permanentes</b> contratados (DH)	3. Días-hombre o jornales de trabajadores <b>temporales</b> contratados (DH)
1	Roza manual			
2	Roza mecánica			

### **Subsección I.B.3. Control de plagas y enfermedades en BANANO ORGÁNICO**

1. En el último año tuvo problemas de plagas? 1= Sí 2= No ☐

2. Cuales fueron las principales plagas o los insectos que le afectaron? (*Marcar con “1”*)

1. Coleóptero	2. Pulgón / fumagina	3. Trips	4. Cochinilla	5. Otro

3. ¿Qué tipo de producto usó para controlar o prevenir plagas de insectos? (*Marcar con “1”*)

1. Funda	2. Trampas	3. Limpieza	4. Cochibiol	5. Otro

4. ¿Combinó la aplicación de insecticidas con la aplicación de fungicidas contra la Sigatoka? 1= Sí 2=No

5. ¿Cuánto gastó en total en el año por la compra de estos productos contra las plagas ? \_\_\_\_\_ USD

6. ¿Cuántas aplicaciones realizó de estos productos en el ultimo año? \_\_\_\_\_

7. ¿Realizó usted control de nemátodos? 1= Si 2= No

8. ¿Cómo controla los nemátodos?

1= Productos químicos

2= Labores culturales

3= Métodos biológicos

9. ¿Cuánto gastó en total en el año por la compra de productos contra nemátodos ? \_\_\_\_\_ USD

10. ¿Cuántos días-hombre o jornales utilizó para el control de insectos y nemátodos **en todo el año**?

1.	Días-hombre o jornales de usted y su familia ( <b>Días-Hombre</b> )	
2.	Días-hombre o jornales de trabajadores <b>permanentes</b> contratados (DH)	
3.	Días-hombre o jornales de trabajadores <b>temporales</b> contratados (DH)	

**Subsección I.B.4. Control de sigatoka BANANO ORGÁNICO**

1. Que tanto le afectó la Sigatoka Negra: 1= Leve 2= Moderado 3= Severo

2. Cómo realizó el control de sigatoka en su finca? 1= Terrestre 2= Aérea 3= Combinación

3. ¿Cada cuántos días realizó la aplicación **terrestre** contra la sigatoka en la temporada de **invierno**? \_\_\_\_\_ días4. ¿Cada cuántos días realizó la aplicación **terrestre** contra la sigatoka en la temporada de **verano**? \_\_\_\_\_ días5. En suma, ¿cuántas veces realizó fumigación **terrestre** contra la sigatoka el último año? \_\_\_\_\_ veces6. En promedio, ¿cuántas hectáreas fumigó en **una** aplicación terrestre? \_\_\_\_\_ hectáreas7. ¿En cuántos días-hombre se hicieron las labores de **una aplicación promedio** de fumigación terrestre contra la sigatoka, y quiénes lo hicieron?

1.	Días-hombre o jornales de usted y su familia ( <b>Días-Hombre</b> )	
2.	Días-hombre o jornales de trabajadores <b>permanentes</b> contratados (DH)	
3.	Días-hombre o jornales de trabajadores <b>temporales</b> contratados (DH)	

8. Fumigación terrestre: ¿qué tipo de fungicidas aplicó en el último año? (*Marcar con "1"*)

	Tipo de fungicida	(Marcar "1")		Tipo de fungicida	(Marcar "1")
1	Milagro		5	Citrex	
2	Kriptón		6	Otro, cuál: _____	
3	Dis Rotador		7		
4	BSK 60		8		

9. En promedio, ¿cuánto le costó cada aplicación **terrestre** en **productos**, en **invierno**?

1. Lo más barato: \_\_\_\_\_ USD 2. Lo más caro: \_\_\_\_\_ USD

10. En promedio, ¿cuánto le costó cada aplicación **terrestre** en **productos**, en **verano**?

1. Lo más barato: \_\_\_\_\_ USD 2. Lo más caro: \_\_\_\_\_ USD

11. ¿Cada cuántos días realizó la aplicación **aérea** contra la sigatoka en la temporada de **invierno**? \_\_\_\_\_ días  
(Si no realiza fumigación aérea, pasa a pregunta 19)12. ¿Cada cuántos días realizó la aplicación **aérea** contra la sigatoka en la temporada de **verano**? \_\_\_\_\_ días13. En suma, ¿cuántas veces realizó fumigación **aérea** contra la sigatoka el último año? \_\_\_\_\_ veces14. Si la fumigación fue vía aérea ¿cuánto le costó el **servicio de la avioneta** en cada aplicación? \_\_\_\_\_ USD/ha15. Fumigación **aérea**: usted se coordinó con otros socios del gremio para formar grupo? 1= Sí 2= No ☐16. Fumigación **aérea**: ¿qué tipo de fungicidas aplicó en el último año? (*Marcar con "1"*)

	Tipo de fungicida	(Marcar "1")		Tipo de fungicida	(Marcar "1")
1	Milagro		5	Citrex	
2	Kriptón		6	Otro, cuál: _____	
3	Dis Rotador		7		
4	BSK 60		8		

17. En promedio, ¿cuánto le costó cada aplicación **aérea** en productos, en **invierno**?

1. Lo más barato: \_\_\_\_\_ USD 2. Lo más caro: \_\_\_\_\_ USD

18. En promedio, ¿cuánto le costó cada aplicación **aérea** en productos, en **verano**?

1. Lo más barato: \_\_\_\_\_ USD / ha 2. Lo más caro: \_\_\_\_\_ USD / ha

19. Adicional al fungicida ¿Cuál otro producto aplicó en la fumigación **terrestre** y/o **aérea**?

1= Aceite agrícola nacional	2= Aceite importado	3= Adherente	4= Otro

20. ¿Cuánto utilizó por hectárea en cada aplicación terrestre o aérea? \_\_\_\_\_ Galón

21. ¿Cuánto le costó este tipo de aceite? \_\_\_\_\_ USD / Galón

## Sección J. Labores culturales (BANANO CONVENCIONAL Y ORGÁNICO)

1. Labores culturales, en **promedios por semana** (¿Evitar doble conteo cuando haya **actividades combinadas**!)

	Labores culturales (Trabajar por fila) → → →	En cuántos días-hombre realizaron las labores y quienes lo hicieron: jornales o <b>Días-Hombre</b> , o fracciones de un <b>Día-Hombre</b> , en <b>promedio por semana</b> (Ejemplo: 0,5 DH / 1,0 DH / 1,5 DH etc).		
		1. Días-hombre o jornales de <b>usted</b> o su familia <b>por semana</b> (DH)	2. Días-hombre o jornales de trabajadores <b>permanentes</b> contratados <b>por semana</b> (DH)	3. Días-hombre o jornales de trabajadores <b>temporales</b> contratados <b>por semana</b> (DH)
1	Enfunde (todo incluido)			
2	Protección (daipa / protector)			
3	Apuntalamiento + desvío hijos			
4	Deshoja normal			
5	Deshoja sanitario			

2. Labores culturales, en **promedios por mes**. ¿Cuántos días-hombre dedicaron a las siguientes labores culturales, en promedio cada mes?

	Cuántos días-hombre y quiénes lo hicieron, <b>promedio por mes</b> (Usar días-hombre o <b>fracciones</b> de días-hombre) (Ejemplo: 0,5 DH / 1,0 DH / 1,5 DH etc).	1. Limpieza de coronas	2. Deshija + deschante
1.	Días-hombre de usted y su familia ( <b>Días-Hombre</b> ), <b>por mes</b>		
2.	Días-hombre de trabajadores <b>permanentes</b> contratados (DH), <b>por mes</b>		
3.	Días-hombre de trabajadores <b>temporales</b> contratados (DH), <b>por mes</b>		

3. Cuánto gastó **este año** en los siguientes materiales: (Trabajar por fila) → →

	Concepto	Unidad	1. Cantidad / <b>año</b>	2. Precio por Unidad USD	Unidad =
1	Fundas	Ciento			/ Ciento
2	Daipas	Ciento			/ Ciento
3	Protectores	Ciento			/ Ciento
4	Cintas	Rollos			/ Rollo
5	Pañuelos	Ciento			/ Ciento
6	Sunchos	Rollo			/ Rollo
7	Puntales	Unidad			/ Unidad

**Sección K. Cosecha y empaque (BANANO CONVENCIONAL Y ORGÁNICO)**

1. El último año, cuántos días de corte por semana hubo (promedio)? \_\_\_\_\_ Días
2. El último año, cuántas semanas en el año hubo cortes y embarques? \_\_\_\_\_ Semanas
3. ¿Cuáles fueron los meses de **mavor venta** (temporadas altas)? (Marcar con "I")

1. Ene	2. Feb	3. Mar	4. Abr	5. May	6. Jun	7. Jul	8. Ago	9. Sep	10. Oct	11. Nov	12. Dic

4. ¿Cuáles fueron los meses de **menor venta** (temporadas bajas)? (Marcar con "I")

1. Ene	2. Feb	3. Mar	4. Abr	5. May	6. Jun	7. Jul	8. Ago	9. Sep	10. Oct	11. Nov	12. Dic

5. En **temporada alta**, en promedio cuántas personas ocupa en labores de cosecha y empaque? \_\_\_\_\_ Personas
6. En **temporada baja**, en promedio cuántas personas ocupa en labores de cosecha y empaque? \_\_\_\_\_ Personas
7. Labores de **cosecha en el campo** (cuál ha sido el **promedio** por **día de embarque**) (Pueden ser **fracciones** de DH, como 0,5 DH / 1,0 DH / 1,5 DH etc.)

Actividad (todo junto)	Quiénes y cuántos lo hacen, <b>un día</b> de cosecha y embarque			4. Cuánto se le paga <b>por día</b> ? USD	5. De estas personas, ¿cuántas son mujeres?
	1. Usted y su familia (número personas, <b>un día</b> )	2. Trabajadores <b>permanentes</b> contratados (número personas, <b>un día</b> )	3. Trabajadores temporales contratados (número de personas, <b>un día</b> )		
Corte del racimo, Arrumar, Amarrar, Garruchar ...					

8. Labores **en la empacadora** (cuál ha sido el **promedio** por **día de embarque**) (Pueden ser **fracciones** de DH, como 0,5 DH / 1,0 DH / 1,5 DH etc.)

	Actividad	Quiénes y cuántos lo hacen, <b>un día</b> de empaque			4. Cuánto se le paga <b>por día</b> ? USD	5. De estas personas, ¿cuántas son mujeres?
		1. Usted y su familia (número personas, <b>un día</b> )	2. Trabajadores <b>permanentes</b> contratados (número personas, <b>un día</b> )	3. Trabajadores <b>temporales</b> contratados (número de personas, <b>un día</b> )		
1	<b>Recepción racimo</b> (todas las labores incluidas), <b>Desmane</b> , <b>Preparación de clusters</b> , <b>Tratamiento</b> (desleche, pesado, fumigado, etiquetado) ....					
2	<b>Embalado</b> (empaque, pegado, empaletado, estiba)					
3	Jefe de cuadrilla, supervisión					
4	Limpieza de la empacadora					

10. ¿Qué producto aplican en la fumigación de la corona? 1= Citrex 2= Mertec

11. Producción según tipo de cajas **52 semanas** en 2011 / 2012. Fuente: Hoja en Excel con datos del Registro de Liquidación de la UROCAL (Departamento de Contabilidad). *En lo posible, **imprimir** antes de la entrevista, incluyendo el gráfico sobre la producción semanal de cajas!*

12. Asignación de cupos y producción de cajas, 52 semanas en 2012

	¿Cuántas cajas ha vendido en el año y de qué tipo?	1. <b>Promedio</b> por embarque ( <b>cajas / semana</b> )	2. Precio <b>promedio por caja</b> recibida USD
1	Cajas asignadas: cupo comercio justo de UROCAL, banano		



	<b><u>convencional</u> Todo tipo de cajas OKE</b>		
2	Cajas asignadas: cupo comercio justo de UROCAL, <b><u>banano orgánico</u> Todo tipo de cajas EKO-OKE y ORGANICO</b>		
3	Cajas asignadas: cupo comercio <b><u>convencional</u></b> y <b><u>no fair trade</u></b> (no comercio justo) de UROCAL <b>Todo tipo de cajas Elefante</b>		
4	Cajas “chilenas”		
5	Para puré de banano ( <b>sacos</b> )		
6	Producción empackada para otro exportador		

15. ¿El promedio de cajas compradas por UROCAL en cada embarque (el cupo asignado) responde a su potencial productivo?

1= Sí 2= No

16. Con el **estado actual de su finca**, ¿usted nos podría indicar su potencial productivo?

1. En períodos de máxima productividad de la finca \_\_\_\_ cajas / semana 2. ¿Cuántas semanas? \_\_\_\_ semanas

3. En períodos de mínima productividad de la finca \_\_\_\_ cajas / semana 3. ¿Cuántas semanas? \_\_\_\_ semanas

5. Rendimiento promedio en todo el año \_\_\_\_ cajas / hectárea

17. En **época seca**, en promedio, cuántas cajas hacen un racimo? 1 racimo llena \_\_\_\_ cajas

18. En **época lluviosa**, en promedio, cuántas cajas hacen un racimo? 1 racimo llena \_\_\_\_ cajas

19. ¿Cuál ha sido el **menor** porcentaje de banano de rechazo en la empacadora, este año? \_\_\_\_

20. ¿Cuál ha sido el **mayor** porcentaje de banano de rechazo en la empacadora, este año? \_\_\_\_

21. ¿Cuál ha sido el destino de banano de rechazo? 1= Venta para puré 2= Venta a comerciantes de rechazo

3= Cambio por limpieza de empacadora 4= Se queda en la propia finca 5= Otros

22.Cuál es su punto de equilibrio, es decir, ¿cuántas **cajas por semana** hay que hacer para “salir tablas”? \_\_\_\_ cajas /

23. ¿Cuál es el precio mínimo **por caja** que usted necesita para cubrir los costos? \_\_\_\_ USD / caja

24. ¿De qué bodega trajo cartones y otros materiales de empaque?

1= Bodega Puerto Bolívar Machala 2= Pasaje 3= Tenguel 4= Libertad 5= El Guabo

25. Para el transporte de estas materiales: 1= Lo organiza solo 2= Lo organiza con otros productores

26. ¿Cuánto pagó en **promedio** por semana por el transporte de cartones y otros materiales de empaque? \_\_\_\_ USD / semana

27. ¿Dónde se evaluó la calidad del banano en el último año?

1= En la empacadora 2= Bodega en Machala 3= Tenguel 4= Río Joya 5= Sta Isabel de Florida 6= Milagros

28. ¿Dónde se paletizaron las cajas de banano?

1= En la empacadora 2= Bodega en Machala 3= Tenguel 4= Milagro

29. ¿De qué puerto salió la mayor parte de su banano el último año?

1= Puerto Bolívar, Machala 2= Puerto de Guayaquil

30. El transporte semanal de las cajas de banano a los centros intermedios y al puerto:

1= Lo organizó solo 2= Lo organizó con otros productores

31. ¿Cuánto gastó promedio por cada embarque en costos de transporte al centro de evaluación / acopio y al puerto?

\_\_\_\_ USD / embarque

32. ¿Cuántas veces han rechazado cajas en el puerto en el último año? \_\_\_\_ veces

33. ¿Usted ha estado suspendido durante algún período el año pasado? 1= Sí 2= No
1. ¿Por cuántas semanas? \_\_\_\_\_ semanas 2. ¿Porqué fue suspendido? \_\_\_\_\_

Muchas gracias por si colaboración